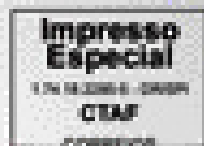


# Diretor Funerário

Publicação do Centro de Tecnologia em Administração Funerária  
Órgão Oficial de Divulgação do Setor Funerário Nacional

ANO XII Nº 157

MAIO 2009



## PARCERIA

Empresas  
Funerárias  
poderão renovar a  
frota na GM com  
até

**18%** de  
desconto

### Leia também

**DESENVOLVIMENTO:**

Cursos do CTAF superaram expectativas dos participantes.

**DIA-A-DIA:**

Empresas funerárias de excelência implantam serviços que beneficiam seus clientes.

# funexpo2009

**4 a 6 de setembro**

MENDES CONVENTION CENTER

**SANTOS-SP**

[www.funexpo.com.br](http://www.funexpo.com.br)





# Tanatopraxia

Uma ótima oportunidade para criar o diferencial que faltava em sua empresa!

Curso de Extensão Universitária, Teórico-Prático de Tanatopraxia, ministrado em parceria com o Instituto de Biociências da **unesp** - universidade estadual paulista.

Durante o curso são abordados:

- Anatomia dos Sistemas Esquelético, muscular, respiratório e digestório;
- Anatomia dos Sistemas circulatórios e nervoso;
- Dissecção das artérias e veias das regiões mais utilizadas para injeção e drenagem.

**Próxima turma**

**28/07 a 01/08/2009**

**Local:  
Campinas-SP**

**Aproveite**

**Por + R\$ 270,00**

**Faça o curso de Reconstituição Facial**

**VAGAS LIMITADAS:**  
Informações e Inscrições:

(14) **3882.0595**

**www.funerarianet.com.br**

Realização:





# Sumário

## EDITORIAL

# 5



## DESENVOLVIMENTO

# 18

Cursos de Vendas de Planos Funerários e Cerimonial - Celebração da Vida superam expectativas dos participantes.

## DIA-A-DIA

# 23

Empresas Funerárias em várias partes do país implantam serviços de excelência para seus clientes.



## NEGÓCIOS

# 24

Fonteri inaugura Memorial. Empreendimento oferece privacidade às famílias enlutadas e mantém salas totalmente independentes.



Ano XII Nº 157  
MAIO 2009

## Diretor Funerário



## CAPA

# 18

ABREDIF, SEFESP,  
CTAF e GM negociam  
benefícios para  
empresas funerárias na  
aquisição de veículos  
Chevrolet 0 Km

## Nesta edição



Curso de Cerimonial oferecido pelo CTAF movimentado mês de março. Em maio CTAF e SEFEC levam o curso a Fortaleza-CE.

- Clipping..... 07
- Cartas ..... 09
- Sefesp..... 10
- Abredif ..... 12
- Luto..... 16
- Desenvolvimento ..... 18
- Funeral Shopping..... 28
- Legislação..... 34



## Mês do trabalho

No mês dedicado ao trabalhador, o CTAF está promovendo dois cursos fundamentais para o setor e se movimentando em prol de decisões importantes para a categoria.

Entre os cursos: **Cerimonial “Celebração da Vida”** (28/05); **Técnicas de Vendas de Planos Funerários** (29/05); **Tanatopraxia** (de 27 a 31/05) e **Reconstituição Facial** (01/06). Os dois primeiros, em São Paulo, na sede da ABREDIF. Tanatopraxia, em Campinas-SP.

O CTAF escolheu fazer os cursos em datas próximas para facilitar a vida das empresas funerárias. Muitas delas, de outras regiões do Brasil, procuram este tipo de facilidade para reciclar seus colaboradores. Esta é uma ótima oportunidade de todos viajarem juntos.

Vale falar da parceria entre SEFEC - Sindicato das Empresas Funerárias do Ceará - e CTAF que levará o curso **Cerimonial “Celebração da Vida”** até as empresas do Nordeste. O curso será realizado no dia 16/05.

O CTAF também esteve envolvido na reunião entre ABREDIF, SEFESP e GM do Brasil, que resultou numa condição muito vantajosa para o setor funerário na aquisição de veículos Chevrolet OKm.

Totalmente voltados para o setor são os trabalhos para a organização da **funexpo2009**. O novo local sede do evento: MENDES CONVENTION CENTER, requer novos planejamentos, que estão sendo muito estimulantes. Expositores e visitantes que conheceram o local aprovaram o novo pavilhão.

Acredita-se que a Feira terá um ambiente mais aconchegante e mais familiar, como em 2007, e que diretores, agentes funerários e seus familiares estarão mais relaxados e, por isso mesmo, mais aptos para o aprendizado e para as novidades apresentadas na **funexpo**.

Para aqueles que ainda não se agendaram: a **funexpo2009** acontece nos dias 04, 05 e 06 de setembro, em Santos - litoral de São Paulo.

Os convites para ingresso na Feira serão distribuídos pelos expositores, a exemplo do que ocorreu em 2007. O CTAF também enviará pelo correio às empresas funerárias cadastradas.

Os visitantes devem apresentar o convite na secretaria do evento (durante a Funexpo) e trocá-lo pelo crachá permanente de acesso. Por isso converse com seus fornecedores e peça quantos convites lhe forem necessários.

Nesta edição falamos sobre a inauguração do Fonteri Memorial, o novo complexo velatório da Funerária Fonteri, de Araraquara-SP. O velório apresenta um modelo inovador. As capelas, apesar de interligadas, são independentes e as famílias não se misturam a menos que assim o desejem.

Confira também nesta edição a matéria do SEFESP sobre a legislação trabalhista. O Luto do Agente Funerário, na seção Luto; Os cursos de Vendas e Cerimonial, disponibilizados pelo CTAF no final de março e as novidades implantadas por empresas funerárias que são modelo de excelência em suas comunidades.

Um grande abraço e até junho!

A Redação

# Expediente



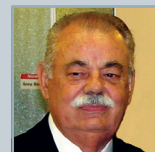
## Diretor Executivo

Lourival Antonio Panhazzi  
lori@sistemaprever.com.br



## Conselho Editorial

Mario Fernando Berlingieri  
marinhob@hotmail.com



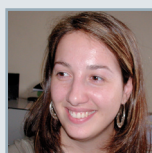
## Conselho Editorial

Ilso Sanchez Parra  
lutopaulista@uol.com.br



## Diretora Administrativa

Dulce Cristina C. Nascimento  
dulce@ctaf.com.br



## Departamento Financeiro

Ana Paula Delmanto  
paula@ctaf.com.br



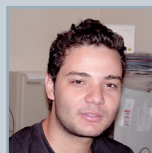
## Redação

Solange Serafim  
solange@ctaf.com.br



## Projeto Gráfico, DTP, Marketing e Publicidade

Henrique Teixeira  
henrique@ctaf.com.br



## Assinaturas, Depto. Comercial e Treinamento

Leandro da Silva Jerônimo  
leandro@ctaf.com.br

## Colaboradores

Maria José Bueno Rocha  
Leziro Marques Silva  
Taisa Berlingieri

## CARTA AO LEITOR

Caro Leitor,

Devido aos feriados do mês de abril, a Revista Diretor Funerário de Maio 2009 está sendo entregue com alguns dias de atraso em relação a sua circulação normal.

Agradecemos sua compreensão.

Em junho a periodicidade volta ao normal.

Neste contexto a Revista é postada no Correio nos primeiros 5 dias do mês e deve chegar aos assinantes até a primeira quinzena do mês.

Se os prazos estão se estendendo muito, ligue para o CTAF (14) 3882-0595.

Um grande abraço

A Redação

## SERVIÇOS

### Assinaturas Impressas:

Para novas assinaturas, Disque para fone/fax: (55) (14) 3882-0595, envie pedido pelo correio para a Rua João de Campos, 48 - Vl. Santana - CEP 18600-971 - Caixa Postal 1.026 - Botucatu - SP - Brasil, ou um e-mail para [assinatura@ctaf.com.br](mailto:assinatura@ctaf.com.br)

### Atendimento ao assinante:

Fone/fax: (55) (14) 3882-0595  
Rua João de Campos, 48 - Vl. Santana  
CEP 18600-971 - Caixa Postal 1.026 - Botucatu - SP - Brasil  
e-mail: [atendimento@ctaf.com.br](mailto:atendimento@ctaf.com.br)

### Na internet acesse:

[www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)

### Para anunciar:

(55) (14) 3882-0595

### Redação:

(55) (14) 3882-0595  
e-mail: [revista@ctaf.com.br](mailto:revista@ctaf.com.br)  
**Jornalista Responsável**  
Solange Serafim - Mtb - 23.860

A Revista Diretor Funerário é uma publicação mensal do Centro de Tecnologia em Administração Funerária, órgão oficial de divulgação do Setor Funerário Nacional.

A publicação não se responsabiliza pelas opiniões e conceitos emitidos em artigos assinados e em anúncios publicitários.



## Acordo pode resolver impasse da construção de cemitério vertical em Jaraguá do Sul

Uma polêmica que se arrasta há pelo menos dois anos e meio pode ter seu fim nas próximas semanas. Isso porque os moradores do bairro aparentemente venceram a queda de braço com a Funerária Leier e a Prefeitura sobre a construção de um cemitério vertical em uma área que abrigava um antigo Cemitério.

A principal reclamação dos moradores é em relação à poluição que o cemitério traria à região. Ele acrescenta que mesmo que os líquidos provenientes da decomposição dos corpos fossem descarregados no solo haveria problemas para os moradores. Isso porque o morro tem algumas nascentes e muitos moradores da vizinhança têm poços artesanais.

Os vizinhos também reclamam que o espaço para a construção dos túmulos é pequeno e que a região não oferece muitas opções de estacionamento, já que a rua é uma das mais movimentadas da cidade.

A solução encontrada pela Prefeitura foi fazer a permuta de um terreno perto de outro cemitério da cidade.

Os moradores, no entanto, afirmam que só considerarão a situação resolvida quando estiver tudo no papel e assinado pelas partes envolvidas.

Os moradores colocaram uma placa de protesto em frente ao cemitério e algumas casas possuem cartazes contra a construção nos seus muros.

Segundo o procurador geral do município, Volmir Elói, faltam apenas alguns detalhes para que a operação de permuta dos terrenos seja concluída e a reivindicação dos moradores atendida.

Ele informou ainda que as negociações estão bem avançadas, tanto que uma minuta prévia do acordo já foi redigida pela procuradoria. Elói diz também que, caso o acordo seja fechado, o antigo Cemitério passa a ser patrimônio da Prefeitura.

Jaraguá tem cinco cemitérios municipais. Atualmente cada lote custa R\$ 140 e torna-se propriedade da família, que fica como responsável por fazer os serviços de limpeza e obras de conservação e reparação.

Diário Catarinense-SC  
abril de 2009

## Cemitério Espanhol recicla cinzas em jardim aromático

A prefeitura de Barcelona inaugurou, no maior cemitério da cidade, um espaço em que as cinzas de defuntos cremados são usadas como adubo de um jardim de ervas aromáticas.

A ideia é permitir que as cinzas possam ser recicladas no mesmo recinto em que família recorda seus entes queridos.

Cada cliente terá a opção de depositar as cinzas em urna biodegradável ao lado da planta ou de enterrá-las para que sirvam de adubo de uma planta aromática, escolhida entre três espécies: alfazema, alecrim e sálvia.

Ao lado da planta haverá uma placa de identificação do falecido. A família ainda tem direito de levar algumas mudas para casa quando a erva crescer.

O novo espaço, batizado de Jardim dos Aromas, foi inaugurado no final de março dentro do cemitério municipal de Montjuic.

Segundo a prefeitura de Barcelona, em 2008 foram realizadas 6.782 cremações. "Depois da cremação muitas pessoas têm o hábito de espalhar as cinzas de seus finados em lugares que nem sempre são adequados. Por isso pensamos em um espaço ecológico", explicou o diretor do departamento de cemitério de Barcelona, Jordi Carnes.

A área destinada ao Jardim Aromático tem 620 metros quadrados e deve atender aproximadamente 700 mudas de plantas para defuntos. O novo serviço custará 350 euros (cerca de mil reais) por dois anos. A partir do terceiro ano, a taxa de manutenção será de 35 Euros (aproximadamente R\$ 100,00). No local estão proibidos velas, fotos, objetos pessoais ou flores.

G1.globo.com.br  
abril de 2009

## Famílias se encontram e confirmam troca de corpos no Rio

A família de Helena dos Santos, 51 anos, confirmou a troca de cadáveres denunciada pela família de Francisca Constantino de Souza, 49 anos, no Hospital Adão Pereira Nunes, em Saracuruna, Duque de Caxias, na Baixada Fluminense.

Os parentes das duas se encontraram na delegacia, quando foram prestar queixa contra o hospital. Os corpos passaram por exames de impressão digital e foram ser liberados para os enterros.

O ex-marido de Francisca, Daniel de Moura Barbosa, 54 anos, chegou a fazer o reconhecimento do corpo ainda no hospital, e, por isso, o corpo foi liberado. Mas, quando a família chegou ao cemitério São Francisco, em Itaguaí, onde Francisca seria velada, percebeu que o corpo era de outra pessoa.

Segundo familiares, Barbosa pode ter reconhecido o corpo errado porque o casal estava separado há 19 anos. A sobrinha de Francisca informou que o corpo levado para a funerária era de uma mulher branca e sua tia era negra.

Jornal do Brasil RJ  
abril de 2009

### NOTA:

O Clipping é uma coletânea de notícias do setor funerário publicadas nos jornais de todo o país. Ele é um painel do que está acontecendo no setor e chega para a Direção Funerária através de um serviço especializado que rastreia tudo o que é publicado na imprensa. A redação apenas transcreve a notícia, dando os créditos dos órgãos de imprensa onde foram primeiramente veiculadas e a data. Não são reportagens realizadas pela redação da Direção Funerária.

# Registro

Agora, você assinante, também tem seu espaço para comemorar seu aniversário. E, desde já, desejamos a todos os nossos votos de feliz aniversário.

MAIO

01/05	Fabício Borghi.....	Brodowski-SP	15/05	Paulo Cezar Nogueira Neves.....	Espinosa-MG
02/05	Cleber Juvêncio.....	Lavinia-SP	15/05	Pedro Lucheta.....	Mirandópolis-SP
02/05	Edileuza Alves Barroso.....	Santa Maria do Suacuí-MG	15/05	Renata Silva Lopes.....	Lajinha-MG
02/05	Fabio Henrique Ramos Pires Filho.....	Borborema-SP	15/05	Resnick Fernandes de Freitas.....	Santo Antonio da Posse-SP
02/05	Francisco Firmino Junior.....	Caicó-RN	16/05	Eli Evaristo Santana.....	São Gotardo-MG
03/05	Iara Aparecida de Jesus.....	Bebedouro-SP	16/05	Gilber Roque Pereira Miranda.....	Santa Terezinha-GO
04/05	Célio de Azevedo.....	Rio de Janeiro-RJ	16/05	João Luis Junior.....	Imbituba-SC
04/05	Gilmar Gonçalves de Andrade.....	Anicuns-GO	16/05	João Miguel Silva.....	Patos-PB
05/05	Igor Cândido da Silva.....	Novo Gama-GO	17/05	Juliane Gomes Pereira.....	Pedro Leopoldo-MG
05/05	Marco Antonio Padovezzi.....	Cafelândia-PR	17/05	Pedro de Ávila.....	Sorriso-MT
05/05	Maria Jacinta Castreugini.....	Rondonópolis-MT	18/05	Lucas Alves Pereira Filho.....	Mineiros-GO
05/05	Thiago de Sá Arakaki.....	Campo Grande-MT	20/05	Gelcio Miguel Schibelbein.....	Curitiba-PR
06/05	Valter Vagno Alves Xavier.....	Juazeiro do Norte-CE	21/05	Agostinho Carpes.....	Imbuia-SC
07/05	Carlos Roberto Pereira de Sousa.....	Escada-PE	21/05	Edvaldo Donizete Machezim.....	Iracemópolis-SP
08/05	Gustavo Teixeira.....	Ponte Nova-MG	21/05	Ilson Roberto.....	São Caetano do Sul-SP
08/05	Mara Lúcia Oliveira Batista.....	Araxá-MG	21/05	José Henrique Leal Silva.....	Alto Araguaia-MT
08/05	Miguel Arcanjo.....	Ponte Nova-MG	21/05	Valdiren Pinheiro Petroneri.....	São Carlos-SP
08/05	Olívia Schadeck Humenhuk.....	Canoinhas-SC	22/05	Antonio Carlos Farnezi.....	Diamantina-MG
08/05	Oswaldo de Souza Costa.....	Pedro Osório-RS	22/05	José Jorge Figueiredo Hora.....	Crisinápolis-SE
08/05	Rosa Maria.....	Ponte Nova-MG	23/05	Rafael da Luca Passos.....	Araraquara-SP
09/05	Carla Cristina Maia Souza.....	Caratinga-MG	24/05	Edvaldo Arakaki.....	Campo Grande-MT
09/05	Juracy Ramos.....	Belém-PA	24/05	Luis Antonio Lopes da Costa.....	Piraí do Sul-PR
09/05	Manoel Gomes Neto.....	Teresina-PI	24/05	Paulo Lopes de Oliveira Junior.....	Caldas Novas-GO
10/05	Rogério Martins.....	Viçosa-MG	25/05	Agnaldo da Silva Fontes.....	Americana-SP
11/05	Andréia Dalira D. N. Gallo.....	São José do Rio Preto-SP	25/05	Monica de Fatima Carvalho.....	Pedro Leopoldo-MG
11/05	Gisele Hiera.....	Canoinhas-SC	26/05	Carlos Alberto Ribeiro.....	Barretos-SP
11/05	Jorge Luiz da Silva Freitas.....	Caçapava do Sul-RS	26/05	Paulo Sérgio de Souza.....	Luziânia-GO
11/05	Wesner B. Costa.....	Rubiataba-GO	27/05	Weyne B. Costa.....	Rubiataba-GO
12/05	Alex Cardoso.....	Porto Alegre-RS	28/05	Alexandra Oriano.....	Florianópolis-SC
12/05	Luis Carlos da Silva Almeida.....	Macaubas-BA	28/05	Talyssa Teixeira.....	Bebedouro-SP
12/05	Ubiratã José Teixeira da Silva.....	Siqueira Campos-PR	29/05	Ermelinda Castreugini Nogueira.....	Votuporanga-SP
13/05	Maria José Caixeta Skaf Cintra.....	Pires do Rio-GO	29/05	Hevelize dos Santos Querioz.....	Aquidauana-MS
13/05	Osmar Camassano Martins.....	Ibiporã-PR	30/05	Edeilson Jose da Silva.....	Caruaru-PE
13/05	Samuel Campos da Silva.....	Cáceres-MT	30/05	Fernando Viana de Sousa.....	Valparaíso de Goiás-GO
15/05	Armando Dorneles Oliveira dos Santos.....	Tepera-RS	31/05	Antonio Santana.....	Corumbá-MS
15/05	Daniel Luis Gonçalves.....	Belo Horizonte-MG	31/05	Leonor Gonçalves da Cruz Filho.....	Bragança Paulista-SP
15/05	Luci Perotto.....	Mogi Mirim-SP	31/05	Sérgio de Almeida.....	Recreio-MG

JUNHO

01/06	Antonio Marcos Santos.....	Correia Pinto-SC	12/06	Sandra Regina Oliveira.....	Tatui-SP
01/06	Rodrigo Teixeira de Lima.....	Itú-SP	13/06	Jeronimo Vieira de Souza.....	Paranaíba-MS
02/06	Gerson Bernardino.....	Campo Limpo Paulista-SP	14/06	José Ferreira de Moraes.....	Patos de Minas-MG
02/06	Iracema Camargo Copetti.....	Sengés-PR	14/06	Marcio Oriano.....	Florianópolis-SC
03/06	Elilton Ferreira Sampaio.....	Jacobina-BA	16/06	Maurício S. Fonseca.....	Eunópolis-BA
03/06	Jose Maria Fernandes.....	Embu Guaçú-SP	16/06	Rudinei Bovi.....	Concórdia-SC
03/06	Laudiécia Cleise Moraes Monteiro.....	Arapiraca-AL	16/06	Vilson Dantas Rocha.....	Rosário D'Oeste-MT
04/06	Eduardo Tavares dos Santos.....	Bom Jesus-RS	18/06	Aline Cristina Ramos Pires Bizzari.....	Itápolis-SP
04/06	Fernanda Maria Alves.....	Viçosa-MG	18/06	Ataide Avelino Baptista.....	Promissão-SP
04/06	Wescheler B. Costa.....	Rubiataba-GO	18/06	Rubens Burim Filho.....	Porto Ferreira-SP
05/06	Diego Eigi Terada.....	São Lourenço da Serra-SP	19/06	Angela de Souza.....	Jardinópolis-SP
05/06	Fernando Antonio Borges da Silva.....	Lauro de Freitas-BA	20/06	Luis Silas Leça.....	Nepomuceno-MG
05/06	Paulo Cesar Oliveira.....	Patos-PB	20/06	Maria de Fátima Pereira.....	Angicos-RN
06/06	Fabio José de Rezende.....	Bom Jesus Itabapoana-RJ	20/06	Oswaldo Assarito Junior.....	José Bonifácio-SP
06/06	Francisco Alves Pereira.....	Milagres-CE	21/06	Fuvio Vinicius de Lima Nóbrega.....	Pirassununga-SP
06/06	Odair Donizeti Marques.....	Vargem Grande do Sul-SP	23/06	Any Carolini dos Santos Quiroz.....	Aquidauana-MS
06/06	Ricardo Martins das Neves.....	Canoas-RS	23/06	João Batista.....	Cáceres-MT
07/06	Antonio Luciano Junior.....	Pitangueiras-SP	23/06	João Bosco.....	Manaus-AM
07/06	Domingos Savio Rogerio.....	São Caetano do Sul-SP	23/06	Jon Lenon Garcia.....	Lajinha-MG
07/06	Ines Maria Barbosa.....	Itapiranga-SC	25/06	Egle Geraldo Mayer.....	Ponta Grossa-PR
07/06	Rodrigo Lovato.....	Vacaria-RS	25/06	Esdras Rodrigues.....	Promissão-SP
08/06	Djan Parrua de Freitas.....	Florianópolis-SC	25/06	Marcos Antonio da Silva.....	Itapetim-PE
08/06	Valdemir dos Reis Araujo.....	Parauapebas-PA	25/06	Paulo José dos Reis.....	Aragarças-GO
09/06	Antonio Eduardo Azevedo Neto.....	União dos Palmares-AL	26/06	Roberto Serrano.....	Porto Feliz-SP
09/06	Gilberto Zafaneli.....	Florida Paulista-SP	27/06	Elias Gonçalves da Cruz.....	Bragança Paulista-SP
09/06	Wellington Wander da Costa.....	Borborema-SP	27/06	Ozeias Bernardo de Andrade.....	Caracará-RR
09/06	Zelia Barbosa Vasconcelos Vieira.....	Petrolina-PE	28/06	Jose Henrique Magalhães.....	Paragominas-PA
10/06	Celino Ramalho dos Santos.....	Mirandópolis-SP	29/06	Luciano Moraes Moreira.....	Campo do Meio-MG
10/06	Sara Elkadri.....	Presidente Prudente-SP	29/06	Pedro Carlos Tiva.....	Sertãozinho-PR
11/06	Samarone Dantas de Medeiros.....	Caicó-RN	29/06	Perinalva Dias da Silva.....	Brumado-BA
12/06	Emílio Carlos Martins Filho.....	Cambuí-MG	30/06	Leandro Jose Pontes.....	Alcinópolis-MS



## À Revista Diretor Funerário

Trabalho como agente funerário numa empresa e gostaria de saber mais sobre o “sobre aviso”.

Gostaria de receber informações por e-mail, ou caso o assunto já tenha sido tratado em alguma edição da Revista, me digam qual.

Muito obrigado!

Fábio

Oi Fábio,

Na Revista de abril, temos uma matéria sobre o regime de sobreaviso.

Você é assinante?

Se for, a revista deve ter chegado para você no início do mês passado. Caso não tenha recebido, entre em contato com a Diretor Funerário.

Um abraço,

A Redação

## À Revista Diretor Funerário

Bom dia,

Sou Gilberto Luis Gomes, da Funeraria Cristo Redentor, cidade de Bastos-SP.

Vocês esqueceram de anunciar meu aniversário. Foi dia 21/03/2009.

Gilberto

Olá Gilberto,

Parabéns pelo aniversário recente!

Nós não tínhamos a data de seu aniversário em nosso cadastro. Ela já foi acrescentada e nos próximos anos será divulgada.

Um grande abraço,

A Redação

## PARTICIPEM:

Envie suas perguntas, comentários, sugestões para o e-mail: [revista@ctaf.com.br](mailto:revista@ctaf.com.br);

ou para o endereço:

CTAF - Revista Diretor Funerário

Rua João de Campos, 48 - Vl. Santana - CEP 18606-180 - Botucatu-SP

## Ao CTAF

Meu nome é Janaina Leal Figueiredo Silva, temos uma empresa funerária e estamos num dilema.

Gostaria da solução para uma dúvida: É o agente funerário, devidamente capacitado, que deve constatar a necessidade de fazer o tratamento no corpo (tanatopraxia)? Ou só os médicos que constataram a morte?

Obrigada pela atenção e aguardo resposta.

Funerária Pax Araguaia  
Diretores Elessandre e Janaina.

Oi Janaína,

Quem constata a necessidade de aplicar a Tanatopraxia é o agente funerário, com base nas informações sobre o estado do corpo, a causa da morte e o tempo em que ele permanecerá insepulto.

A empresa funerária pode aconselhar a família a contratar o procedimento, explicando os motivos para isso. Jamais impô-lo.

Em casos de traslado, quando o sepultamento ocorrer depois de decorridas 24 horas do óbito, a Tanatopraxia é sempre indicada.

A Redação

## Ao CTAF

Boa Noite,

Trabalho com assistência funeral preventiva e gostaria de saber mais sobre a feira.

Como fazer cadastro ou pegar convites?

Grata.

Priscila Geraldini

Olá Priscila,

Os convites da Feira podem ser adquiridos com os expositores, ou seja, os fornecedores de sua empresa funerária.

O CTAF também vai enviar convites para todas as empresas funerárias cadastradas.

Acreditamos que na primeira semana de maio isso já esteja ocorrendo.

Caso não receba, escreva novamente e lhe enviaremos.

A entrada na Feira é gratuita.

Um abraço

A Redação

## ENTENDA MELHOR OS TERMOS DA LEGISLAÇÃO TRABALHISTA

### Um roteiro para ajudar empregados e empregadores – Parte I

Esta seção tem divulgado com frequência informações trabalhistas, com o objetivo de auxiliar Diretores Funerários e seus colaboradores no conhecimento correto de suas obrigações e deveres. Como as legislações são bem complexas e às vezes seus termos incompreensíveis para a maioria dos leigos, o SEFESP - Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo - resolveu facilitar essa compreensão e apresenta o resumo a seguir.

Se ainda houver dúvida o SEFESP está à disposição de seus associados, de segunda a sexta-feira, das 9 às 11 horas e das 14 às 17 horas, pelo telefone: (14) 3227-4448. Boa Leitura!

1 - Jornada de trabalho = quantidade de labor diário do empregado.

2 - Limitação da Jornada = jornada normal / ordinária: em geral 8hs/dia ou 44hs/semana, mas há

exceções.

3 - Formas de Prorrogação:

a) Jornada Extraordinária: aquela que exceda a jornada normal. O empregador pode trocar a Hora-Extra por folga (na mesma semana), e para tanto deve existir acordo ou convenção coletiva; ou pode pagar como hora-extra. (adicional de 50 % sobre a hora-normal)

\* Algumas profissões têm uma jornada diferenciada, o que veremos mais adiante.

Não serão descontadas nem computadas como Jornada Extraordinária às variações de horário no registro de ponto não excedentes de cinco minutos, observado o limite máximo de dez minutos diários.

b) sobrejornada: possibilidade de celebração de acordo de prorrogação de jornada de trabalho.

• Art. 59. - A duração normal do trabalho poderá ser acrescida de horas suplementares, em número não excedente de 2 (duas), mediante acordo escrito entre empregador e empregado, ou mediante contrato coletivo de trabalho.

mar/abr/mai/2009

## Ainda não faz cortejo com Veículo Elétrico?



**Agora você não precisa esperar pela FUNEXPO para parcelar a compra em 10x**



**Financie seu veículo em até  
36X iguais sem entrada  
através do  
CDC (Crédito Direto ao Consumidor)**

**Ligue Agora para (11) 4166-4250  
e Consulte os Planos disponíveis**

**funexpo2009**  
PRESENÇA  
CONFIRMADA

[www.veiculosjacto.com.br](http://www.veiculosjacto.com.br)



§ 1º - Do acordo ou contrato coletivo de trabalho deverá constar, obrigatoriamente, a importância da remuneração da hora suplementar, que será, pelo menos, 50% (cinquenta por cento) superior à da hora normal.

§ 2º - Poderá ser dispensado o acréscimo de salário se, por força de acordo ou contrato coletivo, o excesso de horas em um dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não exceda o horário normal da semana nem seja ultrapassado o limite máximo de 10 (dez) horas diárias.

c) horas-extras: A duração do trabalho normal não deve ser superior a 8 horas diárias e 44 horas semanais, facultadas a compensação de horários e a redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva de trabalho;

\* Pagamento das Horas-Extras - A remuneração do serviço extraordinário deve ser paga em, no mínimo, 50 % a do normal.

4 - Compensação da Jornada de Trabalho: Dispensa do pagamento se o excesso de trabalho em um dia sofrer a correspondente diminuição em outro dia. Não se admite acordo de compensação tácito, devendo ser por escrito. Não será válido se houver norma coletiva em sentido contrário.

5 - Banco de Horas: Previsão em acordo ou convenção coletiva - a compensação deverá ocorrer no prazo máximo de 1 ano.

\* Aos trabalhadores Rurais não se aplica o Banco de Horas

6 - Trabalho em regime de tempo parcial: aquele cuja duração NÃO EXCEDA a 25 horas semanais.

O salário a ser pago aos empregados sob o regime de tempo PARCIAL SERÁ PROPORCIONAL À SUA JORNADA, em relação aos empregados que cumprem, nas mesmas funções, tempo integral.

Os empregados sob o regime de tempo parcial NÃO PODERÃO PRESTAR HORAS EXTRAS.

7 - Salário-hora normal: no caso de empregado mensalista, será obtido dividindo-se o salário mensal correspondente à duração do trabalho, a que se refere o art. 58, por 30 (trinta) vezes o número de horas dessa duração.

\* No caso do empregado diarista, o salário-hora normal será obtido

dividindo-se o salário diário correspondente à duração do trabalho, estabelecido no art. 58, pelo número de horas de efetivo trabalho.

8 - Horário de Trabalho (regra geral)

Jornada Diurna: Trabalhador Urbano: das 5 às 22 hs

Trabalhador Rural: das 5 as 21 hs – LAVOURA ou das 4 às 20 hs – PECUÁRIA

Jornada Noturna: Trabalhador Urbano: das 22 às 5 hs – (hora = 52 m 30 s) (+ 20 % sobre o valor da hora diurna) \*Exceto os trabalhadores domésticos

Trabalhador Rural: das 21 as 5 hs – LAVOURA ou das 20 às 4 hs – PECUÁRIA (+ 25 % sobre o valor da hora diurna)

Jornada Mista: trabalha uma parte no horário diurno e uma parte no horário noturno

7 - Horas de Sobre-aviso: quando o empregado permanece em sua residência esperando o chamado da empresa para executar seu serviço. Recebe 1/3 do valor da hora-base a título de hora de sobre-aviso. Escala máxima: 24 hs

8 - Horas in itinere (itinerário): o tempo despendido pelo funcionário até o seu local de trabalho é considerado jornada de trabalho se: o local for de difícil acesso ou não servido por transporte público E o empregador fornecer transporte.

9 - Horas de Prontidão: quando o empregado permanece na estrada aguardando pelo serviço iminente. Recebe 2/3 do valor da hora-base a título de hora de prontidão. Escala máxima: 12 hs;

10 - Cartão ou Controle de Ponto: é obrigatório para empresas com mais de 10 funcionários. Tolerância para entrada e saída é de 5 minutos (cada período), com um limite diário de 10 minutos. Se, no dia, o empregado ultrapassar os 10 minutos, será devida hora-extra pelo tempo total.

11 - Redução de Jornada

a) Exige a participação da Entidade Sindical. A duração do trabalho normal não deve ser superior a 8 horas diárias e 44 horas semanais, facultadas a compensação de horários e a redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva de trabalho (crise econômica); ■

avulso

**MODIAL**

**Vendas:**  
**(11) 2440-8004**  
**E-mail: modial@modial.com.br Site: www.modial.com.br**

**Pó para tamponamento**

**Saco p/ ossos**

**Cola labial**

**Flores artificiais**

**Papelão com manta**

**Expositor**

**Terno**

**funexpo2009**  
**PRESENÇA CONFIRMADA**

**Voltou!!**



## FUNERÁRIAS PODERÃO RENOVAR SUAS FROTAS PELO MENOR PREÇO DO MERCADO

Acordo firmado entre ABREDIF, SEFESP, CTAF e GM oferece condições especiais para empresas funerárias interessadas em renovar seus veículos  
por SOLANGE SERAFIM

Uma grande ação da ABREDIF - Associação Brasileira de Empresas e Diretores Funerários - SEFESP - Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo - e CTAF - Centro de Tecnologia em Administração Funerária resultou em condições muito vantajosas para as empresas funerárias de todo o país que desejam, e precisam, renovar sua frota.

Após reuniões e estudos as três entidades representantes do setor chegaram a um acordo com a Montadora de Veículos - General Motors do Brasil - GM, que disponibilizará às empresas funerárias facilidades na aquisição de veículos 0 Km. A maior vantagem é um desconto que vai de 5% a 18% no valor do veículo adquirido, dependendo do modelo (veja quadro).

*"Essa situação é inédita no setor funerário, que em momentos anteriores da nossa história chegou até a ser evitado pelos fabricantes de veículos. Agora é diferente. Conseguimos e teremos os mesmos benefícios desfrutados pelas grandes empresas de locação de veículos do país", afirmou Lourival Antonio Panhozzi, presidente da ABREDIF.*

Para obter o benefício as empresas funerárias interessadas devem entrar em contato com a ABREDIF (11) 3283-3384 e informar o veículo desejado. Uma equipe especialmente designada para atender exclusivamente o setor funerário irá operacionalizar a negociação em todo o Brasil.

*"Acreditamos que trata-se de excelente proposta para a consolidação de negócios e da nossa parceria", avalia o gerente de operações de vendas diretas da GM, Gerson Vaz.*

As negociações são válidas a partir do mês de maio de 2009.



out/2008 a set/2009



**funexpo2009**  
PRESEÇA  
CONFIRMADA

### Veículos Especiais Tecnologia em Capotas

**Lançamentos  
2008**



**Kit S10;  
Kit F-250;  
Kit Ranger;**

**Kit Hilux;  
Kit Saveiro;  
Caixas Plásticas.**

**VENDAS**

(14) 8116.2217 - 8111.1653 - 3882.6018

Nextel: (14) 7834.3052 - ID: 89\*19448

[www.samb.com.br](http://www.samb.com.br)

e-mail: [contato@samb.com.br](mailto:contato@samb.com.br)

Agora com financiamento  
**VISA** MasterCard BNDES

## Confira Tabela de descontos exclusiva para o Setor Funerário

CELTA 1.0 L	18%
CLASSIC 1.0 L	15%
PRISMA 1.0 L	15%
PRISMA 1.4 L	17%
CORSA 1.4 L	15%
MERIVA 1.4 L	11%
MERIVA 1.8 L	16%
ASTRA ADV.	16%
ASTRA ELEGANCE	15%
VECTRA EXPR FLEXPOWER	17%
VECTRA GT E GTX FLEXPOWER	17%

VECTRA FLEXPOWER (ELEGANCE E ELITE)	17%
ZAFIRA 2.0 L EXPRESSION FLEX	18%
MONTANA 1.4 L	13%
MONTANA 1.8 L	17%
MONTANA COMBO 1.4 ECONOFLEX	15%
BLAZER ADVANTAGE - FLEXPOWER	11%
BLAZER DIESEL	14%
S-10 CAB. SIMPLES - FLEXPOWER	10%
S-10 CAB. DUPLA - FLEXPOWER	10%
S-10 C.S E DUPLA DIESEL	16%
CAPTIVA 2.4 L / 3.6 L / 3.6 L AWD	5%

## Mínimo paulista tem reajuste a partir de maio de 2009

A partir de 1º de maio de 2009 o piso salarial mensal dos trabalhadores do Estado de São Paulo terá reajuste. O mínimo paulista, como é chamado, irá variar de R\$ 505,00 a R\$ 545,00 conforme a classificação abaixo.

I - R\$ 505,00 (quinhentos e cinco reais), para os trabalhadores domésticos, serventes, trabalhadores agropecuários e florestais, pescadores, contínuos, mensageiros e trabalhadores de serviços de limpeza e conservação, trabalhadores de serviços de manutenção de áreas verdes e de logradouros públicos, auxiliares de serviços gerais de escritório, empregados não-especializados do comércio, da indústria e de serviços administrativos, cumins, "barboys", lavadeiros, ascensoristas, "motoboys", trabalhadores de movimentação e manipulação de mercadorias e materiais e trabalhadores não-especializados de minas e pedreiras;

II - R\$ 530,00 (quinhentos e trinta reais), para os operadores de máquinas e implementos agrícolas e florestais, de máquinas da construção civil, de mineração e de cortar e lavar madeira, classificadores de correspondência e carteiros, tintureiros, barbeiros, cabeleireiros, manicures e pedicures, dedetizadores, vendedores, trabalhadores de costura e estofadores, pedreiros, trabalhadores de preparação de alimentos e bebidas, de

fabricação e confecção de papel e papelão, trabalhadores em serviços de proteção e segurança pessoal e patrimonial, trabalhadores de serviços de turismo e hospedagem, garçons, cobradores de transportes coletivos, "barmen", pintores, encanadores, soldadores, chapeadores, montadores de estruturas metálicas, vidreiros e ceramistas, fiandeiros, tecelões, tingidores, trabalhadores de curtimento, joalheiros, ourives, operadores de máquinas de escritório, datilógrafos, digitadores, telefonistas, operadores de telefone e de "telemarketing", atendentes e comissários de serviços de transporte de passageiros, trabalhadores de redes de energia e de telecomunicações, mestres e contramestres, marceneiros, trabalhadores em usinagem de metais, ajustadores mecânicos, montadores de máquinas, operadores de instalações de processamento químico e supervisores de produção e manutenção industrial;

III - R\$ 545,00 (quinhentos e quarenta e cinco reais), para os administradores agropecuários e florestais, trabalhadores de serviços de higiene e saúde, chefes de serviços de transportes e de comunicações, supervisores de compras e de vendas, agentes técnicos em vendas e representantes comerciais, operadores de estação de rádio e de estação de televisão, de equipamentos de sonorização e de projeção cinematográfica e técnicos em eletrônica." (NR) ■

maio09 a out09

**Funear**  
ARTIGOS FUNERÁRIOS

[www.funear.com](http://www.funear.com)

**Tecnologia**

**Qualidade**

Manto Liso com suporte  
Manto Pop com suporte  
Manto de Imagem com suporte

**Parceria**

**Seriedade**

**R\$ 7,90**  
Unid. com suporte

**R\$ 2,30**  
Unid

Véu Orvalhado  
Med. 2,00 x 0,60

**R\$ 1,00**

Véu Simples  
Med. 2,00 x 0,60

**R\$ 39,00**  
500 grs

Pó para Tamponamento

**R\$ 2,00**  
Unid

Suporte para cabeça  
(em papel reciclável)

**R\$ 6,50**  
Unid

Saco para Ossos

**R\$ 7,10**  
Unid

Algodão 500 grs

**funexpo2009**  
PRESEÇA CONFIRMADA

**(51) 4063-7979 (11) 4692-5451 (41) 4063-9595 (31) 4063-7979**



# Registro

Antecipamos a relação dos aniversariantes para você não perder a festa.

JUNHO

02/06	Gerson Bernardino .....	Campo Limpo Paulista-SP	12/06	Antonio Roberto Thereza.....	Limeira-SP
02/06	Luiz Carlos Brum .....	Santa Maria-RS	12/06	Waldeive Baiense .....	Rio de Janeiro-RJ
05/06	Antonio Amelio Gomes.....	Fanca-SP	13/06	José H. Lira de Oliveira.....	Cajazeiras-PB
06/06	Flavio Hedry Vieira dos Santos .....	Trindade-GO	14/06	Maria de Lourdes Mildemberg .....	Curitiba-PR
07/06	Renato Mingote .....	Tatuí-SP	16/06	José Carlos Bracalente .....	Valinhos-SP
07/06	Zélio Bentz de Oliveira.....	Porto Alegre-RS	17/06	Maria Helena Rodrigues .....	Goiânia-GO
08/06	Rosimara F. Mattioni .....	Indaiatuba-SP	22/06	Regina Merici Souza.....	Jandira-SP
09/06	Jaime Florentino .....	Sidrolândia-MS	25/06	Debora Cristina Rosa Sanches .....	Ribeirão Preto-SP
10/06	Osvail dos Santos.....	Presidente Epitácio-SP	26/06	Luiz Vileimar Nogueira .....	Arapirina-PE
10/06	Vicente Rogério .....	Várzea Paulista-SP	26/06	Wilson Garcia.....	Poá-SP
11/06	Décio Pereira de Oliveira .....	Salto-SP	28/06	Angelo R. Latorre Daolio.....	Bebedouro-SP
11/06	Francisco Barcelos .....	Icém-SP	29/06	Carlos Eduardo Corrêa.....	Comoriú-SC
11/06	Geovane Ramos .....	Americana-SP	29/06	Perinalva Dias da Silva .....	Brumado-BA
11/06	Luiz Carlos de Sousa.....	Americana-SP			

mai/09 a abril/10

Se não for Elmaz, não vou...  
...nem morto!

Veículo + Adaptação  
100% financiados  
sem burocracia.



Avenida Body Bossitt, 4666  
17 3214 9700  
São José do Rio Preto / SP  
veiculos especiais@elmaz.com.br



## TERCEIRIZAÇÃO DE VENDAS

*“Não tem sentido dizer que fazemos o melhor que podemos. Temos de conseguir fazer o que é necessário”.* (Wiston Churchill)

Em minha trajetória profissional encontrei companhias cujos dirigentes assumiram pessoalmente sua incapacidade em administrar sua força de vendas, após vários insucessos e tentativas infrutíferas.

Neste momento, uma opção pode ser considerada: a terceirização das vendas. Como fazê-la?

1. Pode ser aberta uma empresa de prestação de serviços a partir de sua equipe atual. Seus profissionais de vendas seriam demitidos constituindo uma corporação independente, sem vínculos trabalhistas. Para tanto, precisarão de apoio no âmbito jurídico (definição do quadro societário e dos termos contratuais), contábil (escolha do regime tributário menos oneroso) e administrativo (orientações sobre a gestão).
2. Caso você não tenha uma equipe própria, poderá buscar no mercado uma empresa especializada em intermediação e terceirização de vendas. Esta opção apresenta prós e contras. O aspecto positivo está na experiência deste tipo de organização no exercício da atividade. O negativo, na falta de exclusividade e possível dispersão, pois lidam com várias companhias de diversos segmentos.
3. Independentemente do caminho trilhado, um aspecto fundamental está nas pessoas, ou seja, na equipe que irá comercializar seu produto ou serviço. Por isso, o perfil destes profissionais deve ser detalhadamente definido e estar alinhado à sua cultura e valores. É recomendável buscar o subsídio de profissionais da área de RH na avaliação de competências dos candidatos.
4. O próximo passo envolve capacitação e treinamento. Toda venda hoje é consultiva, o que demanda conhecimento técnico do produto ou serviço ofertado, e ainda relacional, pois envolve a percepção das reações emocionais do comprador. Somente é possível ofertar soluções adequadas quando se conhece bem o mercado, o produto e as necessidades dos clientes. Durante esta fase, é aconselhável que os vendedores interajam também com a área de produção, objetivando reduzir o risco de atritos futuros. Lembre-se de que a corporação é um organismo vivo que deve ter todos os seus departamentos trabalhando em sinergia.
5. Com relação à política de remuneração, o sistema deverá combinar pagamento fixo com variável.
  - a) O valor fixo dificilmente será evitado porque poucos terão interesse em lançar-se ao mercado, com despesas de prospecção, deslocamento, alimentação, entre outras, além do custo de oportunidade do tempo e do capital (que poderiam estar sendo dirigidos para outra atividade) sem ter um valor mínimo que possa cobrir seus gastos. Isso se torna ainda mais relevante quando o ciclo de venda do produto é maior, demandando uma longa sequência de visitas para lograr êxito.
  - b) A remuneração variável deverá ser um percentual das vendas brutas ou líquidas (descontados os impostos). No segundo caso, o sistema de demonstração do resultado deverá ser transparente para não fragilizar o relacionamento com a terceirizada. Talvez seja melhor trabalhar com um percentual menor sobre o faturamento bruto, facilitando as contas. O percentual que será adotado dependerá de vários fatores. Primeiro, quanto maior o valor da remuneração fixa, menor o percentual da remuneração

variável e vice-versa. Segundo, considerar as peculiaridades do produto ou serviço comercializado, pois alguns apresentam uma estrutura de preços rígida enquanto outros permitem descontos elásticos. Terceiro, analisar o potencial de geração de caixa do negócio, considerando-se se há, por exemplo, possibilidade de se firmar contratos de manutenção que proporcionarão renda permanente à terceirizada. Quarto, olhar para o mercado e para a estrutura de custos da empresa calculando o percentual de comissionamento que pode ser suportado pelo preço sem torná-lo economicamente inviável, perdendo competitividade.

6. Deve-se definir se a terceirizada concentrará a gestão das vendas em sua totalidade ou se haverá delimitação de área territorial. Como serão tratadas as vendas internas? E o comércio eletrônico, caso exista?

7. Metas devem ser estabelecidas, com prazos definidos e métricas para avaliação dos resultados. Tudo dentro de um planejamento estratégico traçado no início do relacionamento e revisado periodicamente.

8. Um contrato de prestação de serviços deve ser firmado com a terceirizada estabelecendo todas as regras desta parceria. É desejável que haja uma cláusula de exclusividade dentro do mercado de atuação, evitando-se o risco subsidiário de o vendedor terceirizado, na reta final de fechamento de um negócio, oferecer o cliente a um concorrente. Além disso, deve-se prever uma cláusula de saída, ou seja, em caso de distrato, como ficarão as relações comerciais entre as partes (o que fazer com os contratos de manutenção, por exemplo).

Finalizando, dois cuidados especiais devem estar presentes durante o processo de terceirização das vendas.

Primeiro, cuide do endomarketing, lembrando-se sempre de que há uma categoria de vendas que não pode ser delegada: as vendas internas.

Segundo, tenha a qualidade no atendimento e o comprometimento como bússolas. O contraexemplo no mercado atual é dado pela maioria das empresas de telefonia celular, que terceirizaram suas vendas corporativas, assim como as companhias de administração de planos de saúde. Assuma o seu papel de cliente para julgar se está na rota certa. ■

Tom Coelho é professor universitário e palestrante, com formação em Publicidade pela ESPM, Economia pela FEA/USP, especialização em Marketing pela Madia Marketing School e em Qualidade de Vida no Trabalho pela USP, é mestrando em Gestão Integrada em Saúde do Trabalho e Meio Ambiente pelo Senac. Diretor da Lyrix Desenvolvimento Humano, Diretor Estadual do NJE/Ciesp e VP de Negócios da AAPSA.



## O LUTO DO AGENTE FUNERÁRIO

Os agentes funerários não estão imunes ao sofrimento porque trabalham com a morte. Por trabalharem com ela, com medos e angústias: estão constantemente confrontados com o sofrimento.

Como fazer um luto saudável nesse contexto? E como fica esse profissional quando a morte pula o balcão - e vem para o seu lado?

Como é para o agente funerário lidar com a morte de um familiar, de um amigo ou mesmo de um colega de trabalho? Ao perder uma pessoa importante, seu lugar passa a ser o de enlutado. Nesse momento, é fundamental que ele consiga sair da posição de profissional, permitindo-se ser ali simplesmente esposo, filho ou amigo, entrando em contato com a dor que sente. É preciso que reconheça os seus limites, cuidando de sua tristeza.

Não raramente, a família espera que aquele membro - no caso, o agente funerário - assuma toda a responsabilidade sobre as providências práticas que dizem respeito ao funeral, muitas vezes por pensar que ele "já está acostumado com isso". Talvez a expectativa mais difícil de lidar seja a que vem do próprio profissional, que encontra dificuldades em identificar a medida certa de seu envolvimento. É importante que, nesse momento, ele perceba do que consegue dar conta, considerando que apenas ele sabe o que sente e o significado dessa perda. Isso não significa deixar de participar ou colaborar com os seus conhecimentos, trata-se apenas de estabelecer limites para a sua atuação, diferenciando-a de sua prática profissional cotidiana. A expressão desses sentimentos, inclusive, permite que os outros ajudem nessas questões práticas, facilitando o reconhecimento de seu luto. Às vezes, o "mínimo" que se consegue realizar é tudo diante de uma situação tão difícil. Seja como for, é importante lembrar que antes do profissional, existe um ser humano.

Muito se discute sobre a humanização nos hospitais, mas o que dizer sobre a humanização no sistema funerário? A orientação dos agentes funerários não costuma salientar a interação da razão e emoção, enfoca a racionalidade e a perícia técnica, embora legítima e valorize a emoção de seus clientes enlutados. É inquestionável que essas condutas são necessárias para uma atuação adequada, mas até que ponto as próprias emoções do agente, se não forem reconhecidas, influenciam a sua atuação profissional? Que subsídios podem ser oferecidos a esses profissionais, a fim de que possam melhorar suas condições de trabalho e qualidade de vida?

De acordo com Benevides Pereira (2003), os prejuízos no exercício profissional - que vão desde um grau moderado a níveis elevados de estresse - têm como consequência a exaustão, um maior consumo de substâncias químicas, como fumo e álcool, além da alta incidência de depressão. Quanto desse estresse vivenciado pelos profissionais, muitas vezes, ocorre por causa de um luto que não é reconhecido e nem validado socialmente? Russel Friedman, diretor do Grief Recovery Institute (Instituto de Recuperação do Luto), citado em artigo do jornal Folha de São Paulo de 25/11/2008, afirma que sua entidade, em estudo de 2003, revelou que "chega a US\$ 75 bilhões o prejuízo das companhias no mundo que não cuidam dos enlutados".

Nossa vivência profissional, inclusive junto a instituições funerárias, também aponta para a importância de que estas abram espaços para o cuidado com os agentes funerários, possibilitando uma reflexão frente às questões emocionais, dando-lhes o tempo e as oportunidades de que necessitam para elaborar as suas perdas. Essas considerações valem também para todos os profissionais que atuam em cemitérios, funerárias e crematórios, os quais de uma forma ou de outra estão em contato com a mesma realidade.

Não é preciso deixar para pensar nestas questões apenas quando as perdas acontecem, é necessário desenvolver um trabalho de prevenção que instrumentalize o profissional a lidar com os desafios do trabalho e possibilite uma verdadeira e eficaz educação para lidar com a morte. ■



# ILUMINE SEUS NEGÓCIOS

Curso

## Técnicas de Vendas em Planos Funerários

DATA 6ª TURMA\*:  
31 de JULHO de 2009

LOCAL:  
Sede da ABREDIF  
Av. Paulista, 2006 - 9º andar  
conj. 903/904

HORÁRIO:  
Das 9h00 às 18h30

VAGAS LIMITADAS

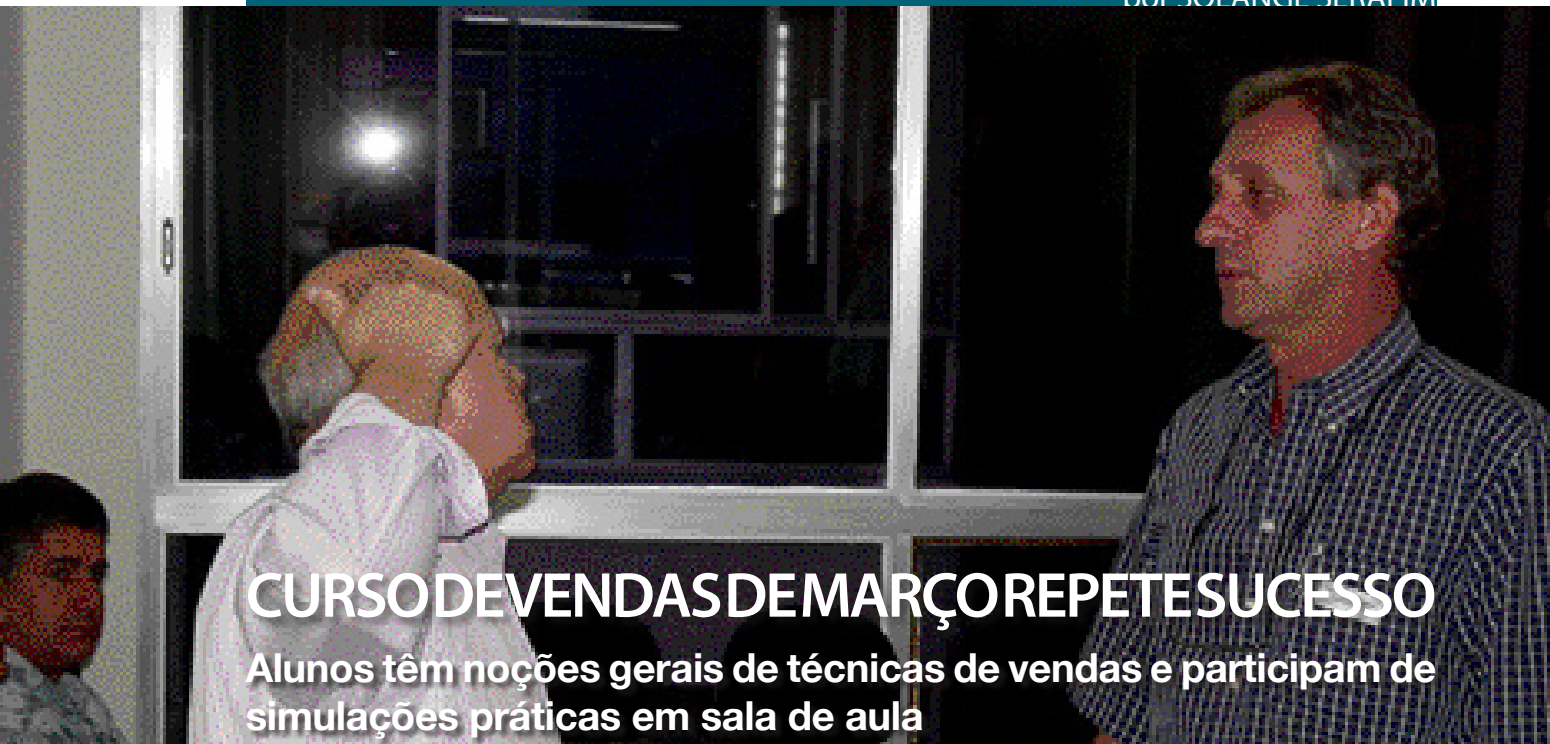
INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

(14) 3882-0595  
[www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)  
e-mail: [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

Realização



**SUCESSO**  
5 turmas esgotadas  
inscreva-se já para a 6ª turma



## CURSO DE VENDAS DE MARÇO REPETESUCESSO

Alunos têm noções gerais de técnicas de vendas e participam de simulações práticas em sala de aula

Já está em sua 5ª turma o Curso de Vendas de Planos Assistenciais Funerários, oferecido pelo CTAF - Centro de Tecnologia em Administração Funerária. Realizado em 27 de março, o curso atraiu novamente participantes de todo o país.

Profissionais da área de vendas de empresas funerárias do Pará, Bahia, Pernambuco, Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo e Rio Grande do Sul interagiram, trocaram experiências, mostraram a diversidade dos negócios espalhados pelo Brasil e aprenderam que para vender bem um Plano Assistencial Funerário é preciso livrar-se do preconceito e conhecer profundamente a empresa onde trabalha e o produto que comercializa.

As dicas são do Facilitador, Luis Quijada, consultor do

CTAF.

O Curso de Vendas foi criado a partir de uma necessidade crescente do setor. Os treinamentos existentes, apesar de eficientes, são distantes da realidade da categoria e por isso não atendem plenamente as expectativas dos profissionais que atuam nas empresas funerárias.

No curso do CTAF o foco é o produto: Plano Assistencial Funerário, suas vantagens e como ele pode atender às necessidades dos clientes em potencial. *"Vender um Plano Funerário não é nem mais fácil e nem mais difícil que vender qualquer outro produto. Em todos os casos o que é necessário é qualificação adequada. É isso que o curso oferece"*, revela Quijada.

**Os alunos avaliam o curso como ótimo e excelente e os comentários são:**

*"Era isso que estava faltando no setor". Ou "Foi tudo maravilhoso, acima das expectativas. Sem comentários." Ou ainda "Aprendi mais aqui em 1 dia, que em 6 anos de atuação na empresa".*

**Para participar:** Dia 29 de maio de 2009 tem nova turma do Curso de Vendas de Planos Funerários oferecido pelo CTAF. São apenas 25 vagas e o investimento para o curso de 8 horas é de R\$ 220,00 (duzentos e vinte Reais).

O curso é ministrado em São Paulo-SP, na sede da ABREDIF, e acontece um dia após o curso de Cerimonial: Celebração da Vida. Assim os empresários podem otimizar seus investimentos.

**Maiores informações e inscrições:**

(14) 3882-0595 ou [www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)



## ALUNOS DO CURSO DE VENDAS DE MARÇO DE 2009

### ADILER BAPTISTA VIEIRA

Safin – Serv. Assistência Familiar Integrada, Parauapebas-PA

### AGENOR FERREIRA BORGES

Funerária Nova Franca, Franca-SP

### ALISSON LIMA SILVA

Alisson Lima Silva Me, Eunápolis-BA

### ANDERSON RODRIGUES CHAVES

Safin – Serv. Assistência Familiar Integrada, Belo Horizonte-MG

### DOUGLAS MARCEL MARTINS

Rogério & Rogério, Itatiba-SP

### EDEMILSON DA SILVA

Funerária Maria Paula, Santana de Parnaíba-SP

### EVERALDO CONSTANTINO SCHIAVO SILVA

Marco Aurélio Borges ME, Afonso Cláudio-ES

### EVERALDO GOMES DA SILVA

E. G. da Silva, Santa Maria Jetibá-ES

### HÉLIO EDSON PASTINA

Empresa Funerária Moreno, Itapetininga-SP

### HERTON VIANA CORREIA

Baptista Serviços Gerais Ltda, Recife-PE

### JAMIL ALVES DE SOUSA

Funerária Nova Franca, Franca-SP

### JOANA ELISABETH DE SOUSA SANTOS

Mortuária Descanso Eterno, Recife-PE

### JOÃO CARLOS SIMÕES

Garcia Lopes & Cia. Ltda, Assis-SP

### JOÃO EDUARDO GOSSI

Memorial Park Crematório, Sorocaba-SP

### JONAS BERNARDES

Rogério & Rogério, Jundiá-SP

### JULIANA THOMAZ ESPÓSITO

Funerária Maria Paula, Santo André-SP

### MARCELO MURILO ALVES

Garcia Lopes & Cia. Ltda, Assis-SP

### MARCOS ALEXANDRE MARTINS VIEIRA

Memorial Park Crematório, Sorocaba-SP

### MARIA APARECIDA ALVES DAVID

Funerária Nova Franca, Franca-SP

### MARIA APARECIDA DA SILVA

Funerária Maria Paula, Santana de Parnaíba-SP

### NILSON JESS

J. A. J. Franco E Cia Ltda, Piraquara-PR

### ODETE FRANCO

Makroplano, Pinhais-PR

### RODRIGO JOSÉ CASTELLETTO

Irmãos Castelletto Ltda, Ourinhos-SP

### ZENAIDE NOGUEIRA FABBRI

Fabbri e Filho Ltda, Três Lagoas-MS

### RODRIGO LUIS MULLER

Fun. São Cristóvão, Canoas-RS







## Fazer Mais e Melhor!

**Esse é o objetivo dos profissionais que procuram os cursos de Vendas de Planos Funerários e Cerimonial: Celebração da Vida**

As palavras deste título são de uma frase escrita por Suzana Fidelis, da empresa Seewald Troian, de São Leopoldo-RS, em agradecimento ao curso Cerimonial: Celebração da Vida, oferecido pelo CTAF no dia 26 de março.

Cerca de 25 profissionais, vindos de várias partes do país, participaram da segunda turma do curso em 2009. Mais que aprender como se elabora uma cerimônia fúnebre memorável, acumularam bagagem cultural e receberam dicas sobre a atuação em vários setores da moderna empresa funerária.

O curso nasceu a partir de uma necessidade detectada pelo CTAF. Muitas empresas funerárias estão investindo em Centros Velatórios, câmaras ardentes elaboradas; veículos de cortejo diferenciados, prestação de serviços qualificada, porém o ritual fúnebre está perdendo sua essência.

Procurando resgatar essa tradição, salutar inclusive do ponto de vista psicológico, as funerárias referência em todo o país estão qualificando seus profissionais a fim de oferecer uma cerimônia fúnebre diferenciada.

Mais do que organizar a celebração, como um evento que é, o curso também mostra a importância de toda a retaguarda da empresa funerária. *“É preciso ter um bom serviço de atendimento, que acolha as informações da família e seja ágil ao repassar essas informações ao cerimonial. Todo o resto é importante, dos detalhes sobre as flores preferidas do falecido à necessidade de hospedar e locomover parentes distantes que vêm para o funeral”*, explica o facilitador do curso, Vital Walter de Oliveira Filho.

O curso está sendo bem avaliado pelos participantes, como Kelly Sólton Marquinho Nobre, da Ethernus Velórios e Serviços Funerários Ltda, de Fortaleza-CE, que enfatizou: *“Eu achei o curso muito rico em informações práticas”*.



### O PRÓXIMO CURSO

Está marcado para 28 de maio, na sede da ABREDIF, em São Paulo - capital. Para participar do curso é necessário um investimento de R\$ 220,00 (duzentos e vinte Reais) por pessoa. Maiores informações e inscrições através do site: [www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br) ou pelo fone: (14) 3882-0595.

#### CERIMONIAL EM FORTALEZA

O Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Ceará - SEFEC - saiu na frente e vai disponibilizar em maio para seus associados e empresas funerárias de sua região de atuação o curso **Cerimonial: Celebração da Vida**.

A iniciativa é resultado de uma parceria entre o CTAf e o Sindicato e visa aproximar o curso de seu público. *"Achamos que muitos empresários aqui do Ceará gostariam de participar do curso, com mais de um profissional, mas com a distância e os valores envolvidos, fica complicado. Então vamos fazer uma experiência e trazer o curso aqui para perto"*, explicou a presidente do Sindicato, Sra. Iracema Nobre.

O curso terá a mesma carga horária, mesmo conteúdo e mesma metodologia do curso realizado em São Paulo e o facilitador será Vital Walter de Oliveira Filho. *"Nós fizemos uma parceria com o Sindicato e somos responsáveis pelo curso. O Sindicato será responsável pelo local onde as aulas serão ministradas, pela divulgação e inscrições"*, conta a Dra. Dulce Contessote do Nascimento, diretora do CTAf.

O curso Cerimonial Valorização da Vida em Fortaleza será realizado no dia 16 de maio, na sala de convenções do **Hotel Marina Park**.

Para maiores informações é só ligar no SEFEC: (85) 3261-2842 e falar com Alessandra.

A sede do SEFEC está localizada à Av. Santos Dummont, 2122, sala 1305 - 13º andar - Aldeota - Fortaleza-CE



# TUDO SEGURO?

**AFUNSEG é hoje a principal corretora de seguros do setor funerário. Possui uma história construída ao longo de vários anos de parceria sólida com as entidades e empresas do setor.**

**Entre os produtos da FUNSEG, destacam-se:**

#### **RAMO VIDA:**

**Vida Empresa;  
Plano assistencial;  
Acidentes pessoais;  
Decessos;  
Prestamista;  
Previdência privada.**

#### **RAMO ELEMENTARES:**

**Automóvel  
(inclusive cortejo e ambulância);  
Caminhão;  
Residencial;  
Comércio e Serviços;  
Moto (Mapfre 2 rodas).**

SOLICITE AGORA MESMO UMA COTAÇÃO

(14) **3815.4057** • (11) **3050.0516**

e-mail: [funseg@ctaf.com.br](mailto:funseg@ctaf.com.br)

**FUNSEG**

A corretora de seguros  
oficial do setor funerário



# Desenvolvimento

## OS PARTICIPANTES DO CURSO DE CERIMONIAL

**ALESSANDRA LARISSA GARCIA LOPES**  
Funerais São Vicente, Marília-SP

**ANA MARIA ALMEIDA LARocca**  
SINCEP, São Paulo-SP

**ANGELA MARIA BORANELI ANGÉLICO**  
Funerária São Francisco, Lençóis Paulista-SP

**CARLOS ALBERTO DOS SANTOS**  
Funerária São Francisco, Lençóis Paulista-SP

**DANIEL LUIZ SANTOS GONÇALVES PEREIRINHA**  
Metropax, Belo Horizonte-MG

**EDMAR GONÇALVES FELIPE**  
Metropax, Belo Horizonte-MG

**HEMERSON HENRIQUE**  
Funerais São Vicente, Vera Cruz-SP

**HERTON VIANA CORREIA**  
Baptista Serviços Gerais, Recife-PE

**JOÃO EDUARDO GOSSI**  
Memorial Adm. Empreendimentos Ltda, Sorocaba-SP

**KELLY SOLON MARQUINHO NOBRE**  
Ethernus Velórios e Serviços Funerários, Fortaleza-CE

**LADÁRIO JOSÉ MAGALHÃES**  
Casa Bom Pastor Serviços Funerários, Rio de Janeiro-RJ

**LEILA APARECIDA BALDOCCHI**  
Organização de Luto Baldocchi, Ribeirão Preto-SP

**MARCOS ALEXANDRE MARTINS VIEIRA**  
Memorial Adm. Empreendimentos Ltda, Sorocaba-SP



**MARIA ELISABETH DE J. MESQUITA**  
Funerária Vale Memorial, São Paulo-SP

**MARIA SILVIA MARTINS VIEIRA GOSSI**  
Memorial Adm. Empreendimentos Ltda, Sorocaba-SP

**MICHELE CRISTINA DE LIMA**  
Memorial Adm. Empreendimentos Ltda, Sorocaba-SP

**NILSON JESS**  
Funerária São Camilo, Piraquara-PR

**ODETE FRANCO**  
Makro Plano Adm. Serv. Póstumos, Pinhais-PR

**PAULO VINÍCIUS PIRES DE MENDONÇA**  
Agência Funerária Santa Rita Ltda, Cuiabá-MT

**RENATO ANTONIO SALES NOBRE**  
Ethernus Velórios e Serviços Funerários, Fortaleza-CE

**ROSANGELA LOURENÇO SANTOS SILVA**  
Uni Empreendimentos Ltda, Mesquita-RJ

**SANDRA RIBEIRO S. BERNARDO**  
Funerária Santa Terezinha, Pompéia-SP

**SUSANA LUCCA FIDELIS**  
Seewald Troian, São Leopoldo-RS

**VIVIANNE DA CÁSSIA BRASIL**  
Metropax, Belo Horizonte-MG ■

maio e junho 2009



@tendimento ON-LINE  
[www.artigosfunerariosrenascer.com.br](http://www.artigosfunerariosrenascer.com.br)  
Feira de Santana - BA

75 3624.6924

## EDREDONS PARA URNAS





## EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

### Empresas funerárias do Brasil investem em tecnologia para melhorar a qualidade dos serviços oferecidos

Em Sinop Velório Virtual - A Funerária Sauer, de Sinop-MT, implantou o velório virtual. A transmissão ocorre direto da capela da funerária. Foram instaladas três câmeras, sendo uma com sistema infravermelho, que exibem imagens diferentes, em tempo real.

Os familiares e amigos recebem uma senha, acessam o site da empresa e acompanham o velório, orações e missa de corpo presente.

O Diretor Funerário Ronaldo Sauer explica que objetivo é oferecer condições para parentes que estão em outras regiões e não podem estar presentes, possam acompanhar o velório e sepultamento.

A primeira transmissão foi feita em abril e foi aprovada. *“Uma família, que reside no Sul, já teve acesso. Ficaram contentes, porque é uma opção que jamais pensaram que pudesse ser utilizada”*, afirmou Ronaldo Sauer. *“É uma inovação que traz mais conforto para a família”*, acrescentou.

A Funerária Sauer tem 20 anos de atuação no mercado e passa por completa remodelação. Moderna oferece serviços de Assistência em Vida e acompanha a evolução do setor no país.

Sinop tem cerca de 105 mil habitantes e 2 funerárias. A cidade está a 500 Km da capital, Cuiabá.

### Em Natal Comunicação Indoor

O Grupo Vila acaba de lançar, no Centro de Velório São José, um novo serviço para melhor atender aos seus clientes. Trata-se da implantação da tecnologia de comunicação digital indoor.

Uma TV LCD de 42”, posicionada estrategicamente em local de grande visibilidade, disponibiliza para os clientes a programação dos velórios que acontecem diariamente no local com datas e horários, local onde será o sepultamento, além do celebrante da missa.

De acordo com a analista de marketing, Alessandra Oliveira, o novo serviço visa a orientar as pessoas, informando de forma prática e eficiente os eventos que estão acontecendo no local, muitas vezes simultaneamente.

A atualização do conteúdo, gerenciado pelo Departamento de Tecnologia da Informação e pelo Marketing do Grupo Vila, acontece em tempo real via internet.

O projeto irá se estender para o Cemitério Morada da Paz em Natal e em Recife, e o Complexo Funerário Morada da Paz, em João Pessoa. A expectativa é que, até o final do primeiro semestre deste ano, as funerárias, centros de velórios e cemitérios do Grupo Vila, no Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco, estejam com o novo serviço em funcionamento. ■

Erika Ramalho  
Lumiar Comunicação Integrada  
Assessoria de Imprensa



Foto: Objetiva



### L. Formolo inaugura Velório em Farroupilha

Memorial São José é o nome do complexo velatório que foi entregue pelo Grupo L. Formolo à comunidade de Farroupilha-RS.

Localizado ao lado do Cemitério Público Municipal, o empreendimento possui 1,1 mil m<sup>2</sup> de área construída.

As capelas adotam novo conceito de prestação de serviços velatórios e seguem o modelo inaugurado em 2004 em Caxias do Sul. *“O projeto arquitetônico moderno e arrojado visa agregar qualidade ao serviço e proporcionar ambientes calmos, arejados e iluminados”*, afirma Valduino Formolo, diretor do Grupo L. Formolo.

No total, são três salas de velório, com a possibilidade de serem abertas e interligadas conforme a necessidade e uma sala para pessoas carentes, com prestação de serviço gratuito.

Foram investidos aproximadamente R\$ 2 milhões, parcialmente captados junto ao BRDE. A obra ficou pronta em 2 anos e foi construída com o apoio da Prefeitura de Farroupilha.



## FONTERI INAUGURA VELÓRIO EM ARARAQUARA, INTERIOR DE SÃO PAULO

Empresa funerária buscou um novo conceito ao propor privacidade às famílias que se despendem de seus entes queridos

O Diretor Funerário João Luis Roveri, sócio proprietário da Funerária Fonteri, em Araraquara-SP, nunca foi um empresário “acomodado”. Muito pelo contrário, sempre correu atrás de inovações e novos modelos para aplicar em seus negócios, desenvolvendo uma empresa moderna, arrojada e voltada às necessidades de seus clientes.

Ainda na empresa da família, começou a acompanhar outros Diretores Funerários em reuniões sindicais, buscou auxílio do Sebrae, e mais tarde, quando a oportunidade chegou, abriu sua própria funerária, dentro dos novos conceitos.

Essa busca por novidades e ruptura com os padrões estabelecidos também está presente no mais novo empreendimento da empresa: o Fonteri Memorial, um

complexo velatório inovador, inaugurado no dia 07 de abril.

Enquanto a maioria das empresas opta por estruturas onde a área comum é valorizada, a Fonteri implantou um centro velatório com 3 salas totalmente independentes, com acessos e estruturas particularizadas. “Fizemos estruturas independentes, para que as famílias tenham privacidade nesse momento”, explicou João Luis Roveri.

O complexo está instalado num prédio que já abrigou um serviço público de grande utilidade e que atendia as pessoas carentes. A estrutura foi totalmente reformada sob a supervisão da arquiteta Dagmar Buzinatto e ficou pronta após 2 anos de obras.

São três salas velatórias, com capacidade para cerca de 60 pessoas. Dotadas de climatização, sanitários, “apartamento conforto” para pessoas que moram em locais distantes e precisam de acomodação; acessos de serviço particularizadas. A estrutura pode ser unificada, se as famílias assim o desejarem, pois são interligadas, apesar de independentes. O complexo tem ainda adaptações para deficientes físicos e área exclusiva para fumantes.

As salas do velório seguem a tendência de espaços bem iluminados, planejados, funcionais e confortáveis. Cores claras, luz indireta, móveis feitos sob medida e sistema de som compõem os ambientes do mais novo empreendimento do segmento.

O prédio ainda abriga várias salas, independentes, que serão utilizadas para administração e outros setores da empresa funerária. “Meu escritório vai ser aqui, porque está totalmente integrado com o restante da empresa. Alguns setores da funerária, que não atendem público, também ficarão alocados aqui”, comentou Roveri.

A estrutura é realmente bastante diferente das propostas implantadas pelo setor e mais diferente ainda do modelo adotado na cidade de Araraquara, onde existem vários centros velatórios, públicos e privados.





### INAUGURAÇÃO PRESTIGIADA

O Memorial Fonteri foi entregue à população no dia 07 de abril, em uma solenidade festiva que reuniu autoridades de Araraquara e região, além de Diretores Funerários, parentes e amigos da família Roveri.

Os sócios proprietários do empreendimento, João Luis e a esposa Jussara Roveri, e o Professor Dr. Ueide Fernando Fontana, realizados com a inauguração, recepcionaram a todos com carinho.

*“Esse é um momento especial para mim. Sempre lutamos muito. Sempre tivemos o ideal de oferecer conforto às famílias enlutadas e é isso que faremos aqui neste local especialmente projetado”, afirmou Roveri.*

Para o empresário as despedidas fúnebres são um evento social como tantos outros que nos acompanham ao longo da vida e por isso merecem um local adequado para acomodá-las.

Políticos e autoridades presentes elogiaram a iniciativa.



fev09 a jan10

**Aproveite veículos especiais, com melhor benefício mantendo as características originais**

**PickUp & Cia.**  
(44) 3232-3367  
Plantão de vendas (44) 8402-5454

Financiamos através do BNDES

- ✓ Cabine isolada do trânsito
- ✓ Vidros laterais e traseiros escuros
- ✓ Confeccionado em fiberglass
- ✓ Interior totalmente revestido
- ✓ Comprimento interno para urnas de 2.20m
- ✓ Mantém as características originais do veículo

**funexpo2009**  
PRESENÇA CONFIRMADA

**AGUARDEM LANÇAMENTO HILUX FÚNEBRE 2009 (FUNEXPO)**

**CLASSIC MASTER**

**Email: pickupcia@pickupcia.com.br - Site: www.pickupcia.com.br**  
**Fone: (44) 3232-3367 / 8402-5454**  
**Marialva - PR - CEP: 86990-000**



# Negócios

## O QUE DISSERAM OS PRESENTES

*"Existem pessoas que sonham e pessoas que realizam. Quem trabalha para uma realidade melhor para a população de Araraquara merece o respeito e o apoio da Câmara de Vereadores".*

**Ronaldo Lapeloso**, presidente da Câmara de Vereadores de Araraquara

*"A Fonteri presta um importante serviço em Américo Braziliense, com o Posto de Atendimento que mantém na cidade. Esperamos que uma estrutura semelhante a essa possa ser instalada lá futuramente".*

**Ademir Golveia**, prefeito de Américo Braziliense, município da região de Araraquara

*"Neste prédio funcionou um posto do SOS. Muitas pessoas receberam ajuda aqui. Famílias carentes vinham aqui buscar conforto. Me parece interessante que agora, anos depois, este mesmo prédio se destine a oferecer conforto aos que precisam. Nossa cidade saberá reconhecer e agradecer os investimentos feitos aqui".*

**Marcelo Barbieri**, prefeito de Araraquara

*"O João Luis Roveri é um empresário que tem um propósito. Tem uma meta e está atingindo-a. Fico feliz de ver aqui representantes do povo. As empresas funerárias exercem um papel importante na sociedade. Somos sonhadores e queremos melhorar sempre, a exemplo da Fonteri".*

**Mario Fernando Berlingieri**, presidente do Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo - SEFESP.

*"Nós da família estamos orgulhosos. Percebemos que as dificuldades, para o João Luis são só obstáculos a serem superados. Parabéns pelo exemplo de cidadão, empresário, marido e pai".*

**Jussara Roveri e filhos**, sócia proprietária da Fonteri



*"O João Luis sempre esteve a frente de seu tempo. Nunca se contentou com o que já existia, sempre buscou mais. O resultado está aí para todos verem: uma empresa moderna e que cresce oferecendo qualidade aos clientes".*

**Ilo Sanchez Parra**, o Voinho, diretor do SEFESP.

mai/2009 a abr/2010



## CAS INDUSTRIAL - Qualidade e confiança

Ref. 18x cor 3 envelhecido  
Acabamento interno:  
Cetim liso, babado em cetim e sobrebabado em rendão de luxo;  
Acabamento externo:  
Verniz PU alto brilho (Visor inteiro)

Ref. 60 Madona Marfim  
Acabamento interno:  
Cetim drapeado, babado e sobrebabado em rendão de luxo;  
Acabamento externo:  
Verniz PU alto brilho (Visor inteiro)



[www.casindustrial.com.br](http://www.casindustrial.com.br) - Fone (48) 3652-1337  
Rua Orleans, 556 - CEP 88890-000 - Grão Pará-SC





Autoridades municipais e políticos da região prestigiaram a inauguração



Arquiteta responsável conta o que foi considerado para o projeto do Fonteri Memorial



Leveza: Painel em MDF e escultura compõem a sala velatória



Inauguração foi marcada pela visita de vários Diretores Funerários

maio/2009 a out/2009



## Economize com produtos Pelican. Sua empresa leva

**Lançamento**  
**Fiat Strada**

- leve, menos gastos com combustível
- conservação no veículo
- resistência
- qualidade no acabamento
- fácil higienização





**Outros modelos:**

- Boxer
- Ducato
- Master
- Van
- Doblô
- Kombi

Acesse nosso site e confira todos os modelos





Produto Ecologicamente Correto



14 3815.3202 / 3813.6320 Adaptamos seu carro em **Botucatu/SP, Goiânia/GO e Caruaru/PE**

E-mail: [pelican@pelican.com.br](mailto:pelican@pelican.com.br)

Site: [www.pelican.com.br](http://www.pelican.com.br)



# Funeral Shopping

VEÍCULOS



## ROYALE AMBULÂNCIA

Ano 92 - motor 2.0 - completa - Dual categoria Ambulância; com sinalizador, maca removível, sirene; Espaço para 2 acompanhantes + paciente;

**Valor:** R\$ 12.000,00

**Contato:** Braz

(11) 4016-5319 • 7441-1460



## OMEGA SUPREMA

Ano 93/93 - VERMELHA

Funerária - Álcool - modelo GLS

**Valor:** R\$ 11.500,00

**Contato:** Ivone

(11) 4513-3113

valedospinheirais@valedospinheirais.com.br



## BOXER FURGÃO CURTO

Ano mod 2005/2005 - Branca Linda

**Valor:** R\$ 51.000,00

**Contato:** Giovani

(11) 2440-8004 • 7153-2933



## FIAT DOBLÔ CARGO

Ano 2002 - motor 1.3 fire

Cinza - Gasolina

**Valor:** R\$ 25.000,00

**Contato:** Silvia

(11) 4666-2315



## FIAT DOBLÔ

Ano 2004/2005 - Simples remoção

**Valor:** R\$ 28.000,00;

**Contato:** Silvia

(11) 4666-2315



## OMEGA SUPREMA

Ano 93/94 - Preta - Modelo GL Completa - Álcool de Fábrica;

**Valor:** a combinar

**Contato:** Tozé ou Gabriel

(14) 3602-7200





## MINIATURAS FUNERÁRIAS

Anos 32, 36, 38, 59, 66 e outras;  
tamanho 36 x 12 cm - Urna 11,5 x 4,5 cm  
Nas cores preta, cinza e vinho;  
**Pedidos:** Dedé (14) 9651.0072 - 3285.1197  
**e-mail:** dede.amor@uol.com.br



## Mercedes Benz E 320 Touring

Ano 97/98  
Azul Metálico, muito nova;  
65.000 km - impecável  
**Valor:** R\$ 67.000,00  
**Contato:** Junior  
(17) 9166-0140 - 80\*8888



## FORD ROYALE 1.8GL

Ano 95/95 - Azul - funerária - 180 mil km;  
único dono, com ar, dh, vidros e portas  
elétricas; Limpador traseiro, mesa inox, aprov.  
3º banco;  
**Valor:** R\$ 10.800,00  
**Contato:** Brinati  
(19) 3463-5151



## CHEVROLET S10

Ano 2002/2003 -2.8 turbo intercooler; Diesel  
Direção Hidráulica - 4 pneus novos  
**Valor:** a combinar  
**Contato:** Wilson  
(14) 9784-2165



## RENAULT MASTER

Ano 2004- Diesel - **IMPECÁVEL;**  
40.000 km original  
**Valor:** R\$ 55.000,00  
**Contato:** Cobrinha  
(19) 6333-1530



## FIAT DOBLÔ

Ano 2002; Modelo Cargo; **LINDA;**  
**Valor:** R\$ 22.000,00  
**Contato:** Fabiano  
(18) 9133-7600

# Funeral Shopping

VEÍCULOS



## KIA BESTA

Furgão - Ano 2000 / 2000;

Direção Hidráulica

Muito conservada

**Valor:** A combinar

**Contato:**

Wilson: (18) 3821.2424 - 9795.0070

Junior: (18) 3851.1824 - 9795.0088



## CHEVROLET BLAZER

Ano 2000/2000 - 13.000km

**Valor:** R\$ 19.000,00

**Contato:** Josias

(18) 9114-9931



## OMEGA SUPREMA

Ano 94/94 - Azul

Modelo GS;

Completa;

**Valor:** a combinar

**Contato:** Antonio ou Luciano

(16) 3952-1332



## BESTA GS

Ano 2000 / 2001

12 lugares - Direção Hidráulica;

Ar condicionado - com todos os bancos

**Valor:** a combinar

Wilson: (18) 3821.2424 - 9795.0070

Junior: (18) 3851.1824 - 9795.0088

EMPRESAS

## VENDO CEMITÉRIO EM MAUÁ

CEMITÉRIO DE MAUÁ

CEMITÉRIO COLINA DAS AROEIRAS

Na alça do anel rodoviário (trecho Sul); Trav. da Avenida Papa João XXIII; 40.000m<sup>2</sup>, com 9.350 jazigos com 4 gavetas;

Documentação técnica e propriedade aprovadas, inclusive Funerária;

Não inaugurado, com canalização, água, luz e outros.

**Valor:** a combinar

**Contato:** Nicolae (11) 3222-3244

e-mail: nicolaeg@globo.com

## PROCURA VENDEDORES EXTERNOS

Empresa Funerária da cidade de Agudos-SP está selecionando vendedores externos e equipes formadas, para trabalhar com planos funerários. Deseja-se experiência no segmento. Interessados, enviar Currículo para: Av. Odon Pessoa de Albuquerque, 761 - CEP 17120-000, Agudos-SP ou para bardellamarques@itelefonica.com.br  
Contato: (14) 3261-4728

## AGENTE FUNERÁRIO

JOSUEL DE JESUS F. MARTINS  
14 anos de experiência na área;  
Disponível para qualquer região do país;  
Salário: a combinar;  
**Contato:** (19) 3863-2555 • 9219-2802

## AGENTE FUNERÁRIO

EVEMIR EDUARDO DOS SANTOS  
31 anos de idade; 5 anos de experiência no setor;  
Atua com preparação de corpos, ornamentação e como motorista;  
**Contato:** (11) 2240-0021 • 8870-6944

## GERENTE FUNERÁRIO

JUNIO CÉSAR CAMPANHOLO  
Vasta Experiência em Atendimento ao público;  
Gerenciamento e administração funerária;  
Conhecimento geral em práticas de serviços funerários.  
**Contato:** (17) 3325-2236 - (17) 9721-5463

## GERENTE DE CEMITÉRIO

35 anos ,vasta experiência como Gerente Administrativo Financeiro;  
Conhecimento das principais atividades de necrópoles;  
Experiência em velórios, exumação, inumação, remoção;  
Disponível para região de São Paulo-SP  
Salário a combinar  
**Contato:** (13) 3028-5230 / 9703-4630  
**e-mail:** pires-machado@ig.com.br

## PROCURA REPRESENTANTE DE VENDAS

Pick Up & Cia, está em processo de seleção no segmento de capotas para atuação em todas as regiões do país.

### Requisitos:

- Disponibilidade para viagens com veículo próprio;
- Empresa de representação em situação regular;
- Experiência mínima de 3 anos;
- Idade acima de 25 anos;
- Habilidade em negociação e atendimento ao cliente;

Interessados enviar C.V. para pickupcia@pickupcia.com.br ou para Rod. Br 376 Km 188,5, Caixa Postal 46 - Cep: 86990-000, Marialva-PR.

## GERENTE FUNERÁRIO

ANDERSON FRANCISCO  
9 anos de experiência com implantação e administração de Planos de Assistência;  
Experiência em treinamento nas áreas de pós venda, cobrança, atendimento ao cliente e telemarketing;  
Disponível para qualquer região do país;  
**Contato:** (38) 9978-2750  
andercrisfe@yahoo.com.br

## CONSULTOR FUNERÁRIO

CARLOS EDUARDO MASS;  
06 anos de experiência, habilitação cat. B  
Disponível para a região de Porto Alegre.  
**Contato:** (54) 8412-3889

## REPRESENTANTE COMERCIAL

CELSON DOS SANTOS;  
Procura por indústria de Urnas para atender na região Centro-Oeste.  
Experiência de 8 anos no ramo de vendas;  
Habilidade em negociação, fechamento de negócios e atendimento ao cliente;  
Localizado em Cuiabá-MT;  
Disponibilidade para viagens com carro próprio;  
Inscrito na Junta Comercial de Mato Grosso.  
**Contato:** (65) 3641-9092 • 9224.2738  
celsodsantos@yahoo.com.br



# Funeral Shopping

PROFISSIONAIS

## TANATOPRAXISTA E AGENTE FUNERÁRIO

CRISTIANO C. MELO

13 anos de experiência na área; Tanatopraxia, Reconstituição Facial, ornamentação, necromaquiagem e embalsamamento; Gerenciamento de funerária  
Conforme proposta, disponível para qualquer região do país.

**Salário:** a combinar

**Contato:** (22) 9988-9432 ou 9988-9134

e-mail: mictmr\_mictmr@yahoo.com.br

## AGENTE FUNERÁRIO

JOÃO OLÍMPIO RIBEIRO FILHO

44 anos de idade; 05 anos de experiência como agente funerário; 20 anos como motorista; Experiência com ornamentação e serviços funerários em geral. Disponível para a região de Goiás/ Brasília;

**Contato:** (62) 9101-3743 ou (62) 9241-4899

## AGENTE FUNERÁRIO

JEAN SANTOS; 23 anos de idade - 5 anos de experiência como agente; Conhecimento das principais cidades do Paraná. Disponível para região de Ponta Grossa/Curitiba;

**Contato:** (42) 8811-8355

jeandalsantos@limao.com.br

## AGENTE FUNERÁRIO

FERNANDO DE OLIVEIRA CARVALHO

28 anos; 5 anos de experiência comprovadas, com referência; Faço Suturas, tamponamento, drenagem, ornamentação de urnas, coroas, enfeites florais;

Disponível para qualquer região - início imediato;

**Contato:** (19) 9693-9708 • 9273-2331

NOTA: Os anúncios aqui veiculados são de responsabilidade de seus anunciantes, estando a Revista Diretor Funerário isenta de qualquer responsabilidade.

avulso



**INDÚSTRIA DE URNAS TANABI LTDA.**  
FONE/FAX: (017) 3274-2411  
Av. Antônio Gonçalves de Oliveira, 150 - Distrito Industrial I - Cx. Postal 73 - Tanabi - SP  
www.urnastanabi.com.br e-mail: ut@urnastanabi.com.br

Ref. 682

Ref. 683

**Tradição - Qualidade - Seriedade**



# Temos o treinamento sob medida para sua empresa.

**Tanatopraxia;**  
**Reconstituição Facial\*;**  
**Técnicas de Vendas em Planos Funerários\*;**  
**Cerimonial: Celebração da Vida\* - novo**

**Informe-se:**  
(14) 3882-0595  
ctaf@ctaf.com.br



\*O criador oferece os cursos de Reconstituição Facial, Técnicas de Vendas em Planos Funerários e a Palestra com Alfredo Rocha, na modalidade "in company" na cidade do contratante. Porém, para que o treinamento seja realizado é necessário um número mínimo de participantes. Solicite proposta.

## PROLONGADO O PRAZO DO SEGURO DESEMPREGO

Resolução 592 do CODEFAT é de 11 de fevereiro de 2009

Aprova os critérios técnicos que orientarão o prolongamento do prazo do benefício do Seguro-Desemprego aos setores mais atingidos pelo desemprego, identificados pelo MTE por meio do CAGED.

O Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - CODEFAT, no uso das atribuições que lhe confere o inciso V, do art. 19 da Lei nº 7.998, de 11 de janeiro de 1990, e tendo em vista o que estabelece o § 4º do art. 2º da Lei nº 8.900, de 30 de junho de 1994, resolve:

Art. 1º Aprovar os critérios técnicos que orientarão o prolongamento por até mais 2 (dois) meses a concessão do Seguro-Desemprego aos trabalhadores dispensados por empregadores dos setores identificados pelo MTE, por meio do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - CAGED, observadas as condições previstas no art. 2º da Lei nº 8.900/94.

Art. 2º Para fins de identificação dos beneficiários do seguro-desemprego, de que trata o art. 1º, serão utilizados os critérios a seguir elencados, tendo por referência os subsetores de atividades econômicas, dispostos no § 3º deste artigo.

I - Serão realizadas comparações de comportamentos da evolução do emprego formal celetista de cada Unidade da Federação nos diversos subsetores, no horizonte de janeiro de 2003 até o mês de análise "ta", a saber:

a) saldo de geração de emprego do mês de análise em cada ano, do período de 2003 a 2009, para verificar se o saldo de "ta" é o menor entre os saldos do mesmo mês em todos os anos do referido período;

b) a mesma comparação de que trata a alínea "a" será feita com os saldos do acumulado do ano de referência até o mês "ta", para todos os anos entre 2003 a 2009;

c) comportamento similar será feito mediante comparação dos saldos dos últimos doze meses para todos os anos entre 2003 a 2009;

d) comparação das somas dos saldos de "ta" e "ta" - 1, também em todos os anos, para verificar se a soma dos dois meses mais recentes é menor do que a soma dos meses correspondentes em cada ano anterior;

e) a mesma comparação utilizada na alínea "d", considerando a soma dos saldos dos últimos três meses ("ta", "ta" - 1 e "ta" - 2);

II - Serão realizadas estimativas com a utilização

da metodologia clássica de previsão de séries temporais, dos valores esperados, em cada um dos últimos doze meses e será estabelecido um limite mínimo para a diferença entre o valor estimado e o valor realizado, para fins de identificação dos subsetores, cuja variação seja igual ou inferior a esse limite em cada um dos últimos três meses.

§ 1º Com base em todas essas comparações, será emitido um relatório, para cada Unidade da Federação, com os subsetores que apresentarem as piores performances, considerando todos os critérios elencados acima.

§ 2º As Unidades da Federação versus subsetores que constarem do relatório de que trata o § 1º serão monitorados nos três meses subsequentes, para efeito de pagamento das parcelas adicionais, se confirmado o quadro desfavorável do emprego.

§ 3º Os Subsetores de Atividades Econômicas de que trata o caput do art. 2º são os seguintes:

- a) Extrativa Mineral;
- b) Indústria de Produtos Minerais não Metálicos;
- c) Indústria Metalúrgica;
- d) Indústria Mecânica;
- e) Indústria de Material Elétrico e Comunicação;
- f) Indústria de Material de Transporte;
- g) Indústria de Madeira e Mobiliário;
- h) Indústria de Papel, Papelão, Editoração;
- i) Indústria de Borracha, Fumo, Couros;
- j) Indústria Química, Produtos Farmacêuticos Veterinários;
- k) Indústria Têxtil, Vestuário;
- l) Indústria de Calçados;
- m) Indústria de Produtos Alimentícios e Bebidas;
- n) Serviços Industriais de Utilidade Pública;
- o) Construção Civil;
- p) Comércio Varejista;
- q) Comércio Atacadista;
- r) Instituições Financeiras;
- s) Serviços de Comércio de Administração de Imóveis e Técnicos Profissionais;
- t) Serviços de Transportes e Comunicações;
- u) Serviços de Alojamento, Alimentação, Reparação e Manutenção;
- v) Serviços Médicos e Odontológicos;
- w) Ensino;
- x) Administração Pública;
- y) Agricultura, Silvicultura, Suinocultura, Piscicultura e outros similares.

Art. 3º Identificada a necessidade de prolongamento do prazo de concessão, o MTE submeterá aos Conselheiros as propostas específicas para exame e deliberação.

Parágrafo único. A proposta de que trata o caput deste artigo poderá conter eventuais ajustes nos critérios desta Resolução, para atender necessidades de adequações e aprimoramentos observadas ao longo do período de monitoramento, decorrentes da evolução conjuntural do mercado de trabalho e da disponibilidade orçamentária.

Art. 4º Fica a Secretaria Executiva do CODEFAT incumbida, imediatamente após a aprovação do Conselho, de dar conhecimento às Centrais



Sindicais e às Patronais sobre as concessões a serem concretizadas na forma estabelecida por esta Resolução. Art. 5º Esta Resolução entra em vigor a partir da data de sua publicação.

LUIZ FERNANDO DE SOUZA EMEDIATO  
Presidente do Conselho

D.O.U.: 27.03.2009

(\*) Republicada por ter saído, no DOU nº 31, de 13.02.2009, Seção 1, págs. 82 e 83, com incorreção no original

## Principais Rotinas Trabalhistas

Não é fácil administrar uma empresa. Só na área trabalhista há dezenas de questões que devem ser observadas.

Veja coletânea de rotinas trabalhistas que toda empresa deveria acompanhar, visando estar adequada à legislação laboral, evitando multas pela fiscalização e reclamações dos empregados:

1. Contrato de Experiência - na contratação, estipular prazo de 30 dias com prorrogação posterior para mais 60 dias - total de 90 dias.
2. Acordo de compensação jornada normal - verificar se os acordos de compensação de horas (sábados) estão formalizados.
3. Quadro Horário de Trabalho - verificar existência, preenchimento e atualidade.
4. Trabalho de menores - verificar as normas específicas para este grupo.
5. Estagiários - verificar a existência de convênios e contratos por escrito e a estrita observância da legislação, que teve alterações recentes, para não caracterizar contrato de trabalho.
6. FGTS e INSS - verificar regularidade de recolhimento e correto preenchimento da GFIP. Sugere-se a obtenção de negativas a cada 6 meses.
7. Salário Família - verificar a documentação exigida pelo INSS de cada funcionário que recebe o benefício.
8. CIPA - verificar a obrigatoriedade da semana de prevenção de acidentes de trabalho e da instituição da comissão interna.
9. Salários: verificar se o piso da categoria e do respectivo Estado (prevalece o maior piso) está sendo respeitado.
10. IRF - verificar a correta retenção na folha de pagamento.
11. Livro de Inspeção do Trabalho - verificar a existência.
12. Normas de Segurança e Saúde do Trabalho - verificar quais normas são exigíveis para a aplicação e instrução dos funcionários. ➤

indeterminado

www.tanatus.com.br  
**TANATUS**  
(14) 3882-5522

funexpo2009  
PRESEÇA CONFIRMADA

**ART CALHA**  
(14) 3882-4945

PROMOÇÃO GRUPO DE COMPRAS consulte

Carrinho elétrico para elevação de urnas. A Bateria.

**Pioneirismo Científico em Tanatopraxia**

# Legislação

13. Ficha de registro de funcionários: verificar correto preenchimento e atualização de dados.

14. Acordos ou Convenções Coletivas: aplicação de reajustes salariais, normas específicas sobre benefícios e outros itens negociados.

15. Horas extras: especial atenção neste item. As horas extras habituais geram uma série de novos direitos e precisam ser analisados, quanto à necessidade e dispendiosidade.

16. Intervalos de jornadas: verificar o período mínimo de 1 hora no almoço e 11 horas entre uma jornada e outra.

17. Trabalho aos domingos e feriados: verificar escala dominical e remuneração extraordinária nos feriados.

18. Horas noturnas: trabalhadores que atuam entre 22 horas e 5 horas – remuneração adicional de 20%.

19. Cartão ponto: Para os estabelecimentos de mais de dez trabalhadores será obrigatória a anotação da hora de entrada e de saída, mas recomenda-se que o procedimento seja feito também para todos os trabalhadores, independentemente do porte da empresa, visando resguardar-se em ações trabalhistas

(horas extras e outras reclamações).

20. Férias: verificar e planejar a não incidência de férias em dobro. Não podem ser concedidas férias num período menor que 20 dias.

21. Verbas extra-salário: ajudas de custos, benefícios, etc. precisam ser reavaliados para que não possam surgir contingências (incorporação aos salários).

22. Descanso Semanal Remunerado: verificar se o DSR está sendo pago para horistas.

23. Descontos salariais: todos os descontos salariais extras (farmácia, vales, etc.) precisam ter autorização POR ESCRITO do funcionário. Não é admissível desconto de dízimo ou contribuições em folha - mesmo por escrito!

24. Contribuição sindical dos empregados: em março de cada ano desconta-se 1/30 para o sindicato. Verificar a exigência, na convenção coletiva, de outros descontos exigíveis para os funcionários da categoria.

25. Contribuição sindical patronal: verificar o recolhimento anual.

26. Equiparação salarial: analisar desníveis salariais que poderiam justificar uma ação trabalhista de equiparação.

27. Recibos salariais: observar assinaturas nos holerites e respectivo arquivamento.

mar/maj/jul/set/nov/09 e jan/10



**Carrinho para Cemitério ou Funerária**   **Carrinho Sanfonado**   **Mesa de Tanatopraxia**   **Descensor Manual**

**Jogo Araçatuba 03 Luxo**   **Jogo Araçatuba 04 Luxo**   **Vasos para Velório**   **Jogo Araçatuba 01 Simples**

**funexpo2009**  
PRESENÇA CONFIRMADA

**CASTICAIS ARAÇATUBA**  
IND. E COM. DE ARTIGOS FUNERÁRIOS

Rua Dos Buritis, 127 - Bairro Pinheiros  
Fone/Fax: (18) 3623 5734 - Fone res.: (18) 3625 24 96  
Cel.: 9783 1913 - CEP 16062-170 - Araçatuba - SP  
e-mail: casticaisaracatuba@terra.com.br



28. Arquivamento das folhas de pagamento - sistema eletrônico - verificar atendimento da Portaria INSS-DIREP 42/2003.

29. Salário-maternidade: observar se as normas do INSS estão sendo atendidas.

30. Autônomos: especial cuidado para não caracterizar tais profissionais como funcionários. Verificar também retenção de 11% no pagamentos a tais profissionais, bem como o IRF devido.

31. Cooperativas médicas: verificar o recolhimento do INSS sobre o pagamento a Unimed e outras cooperativas que atuam em saúde.

32. Rescisão de contratos de trabalho: atentar para homologação sindical.

33. Reclamatórias trabalhistas - acordos: atentar para o recolhimento do INSS, se for o caso. Agilizar a possibilidade de realizar conciliação prévia sindical.

34. Cálculos trabalhistas: férias, 13º salário, DSR, descontos legais, etc. Verificar se o programa informatizado atende e calcula todas as variáveis exigidas.

35. Vale transporte: verificar a existência de opção ou não deste benefício. O funcionário precisa se manifestar por escrito.

36. Empréstimos a funcionários: devem ser contratados por escrito.

37. RAIS e CAGED: verificar entrega regular de tais informações ao MTE.

38. Terceirização de atividades: verificar condições que os trabalhadores terceirizados atuam, especialmente em relação à segurança.

39. Documentação do funcionário: estipular normas para que toda a documentação do funcionário, na admissão, seja realizada de forma completa e o registro seja feito imediatamente na respectiva admissão.

40. Telefonistas e outras categorias diferenciadas: verificar cumprimento do horário reduzido de trabalho.

41. Trabalho voluntário: para pessoas que executam atividades administrativas regulares, em entidades com finalidades não lucrativas - estipular termo de adesão.

42. Agenda trabalhista e previdenciária: acompanhar, mensalmente, os recolhimentos e cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias. Determinadas obrigações acontecem 1 vez por ano (como Mapa de Avaliação de Riscos), outras, mensalmente (como recolhimento do IRF).

43. Contratação de deficientes: observar a obrigatoriedade de contratação.

44. Guarda de Documentos Trabalhistas: respeitar o prazo mínimo de arquivamento. ■

Fonte: Júlio César Zanluca para o Guia Trabalhista On Line - Abril 09

indeterminado



# FAURTEL

Fábrica de Urnas Tietê  
Jonacir Amorim



Ref. Maranello



Ref. Prime Cristo

funexpo2009  
PRESENÇA  
CONFIRMADA

Rua Vila Nova, 765 CEP-18530-000 Tietê - SP - Fone/Fax: (15) 32821998

Contato: vendas@faurtil.com.br

Website: www.faurtil.com.br



# Humor & Tal

## VISITA DO PAPA

Quando o “Papa João Paulo II” veio ao Brasil pela primeira vez, nós estávamos em transição do regime militar para a democracia. O presidente era João Batista de Oliveira Figueiredo.

O Papa perguntou ao Presidente o motivo de ter tantos ministros, ao que obteve como resposta:

- *Santidade, Jesus não tinha 12 apóstolos? Eu tenho 12 ministros.*

Agora em 2009, quando o “Papa Bento XVI” chegar ao Brasil e perguntar ao Lula para que 36 ministros, o molusco, certamente, responderá:

- *“Veza bem, cumpanheiro santidade...Ali Babá num tinha 40 ladrões? Tô quase lá...”*

Colaboração: Marciel Vesco - Socorro-SP

## LÓGICA

O garoto apanhou da vizinha e a mãe furiosa foi tomar satisfação:

- *Por que a senhora bateu no meu filho?*  
- *Ele foi mal-educado e me chamou de gorda.*  
- *E a senhora acha que vai emagrecer batendo nele?*

Colaboração: Valdemar Cunha do Carmo - Botucatu-SP

## DIVISÃO DE BENS

Dois amigos se encontram depois de muito anos.

- *Casei, separei e já fizemos a partilha dos bens.*  
- *E as crianças?*  
- *O juiz decidiu que ficariam com aquele que mais bens recebeu.*  
- *Então ficaram com a mãe?*  
- *Não, ficaram com nosso advogado.*

Colaboração: Valdemar Cunha do Carmo - Botucatu-SP

## REGIME DE EMAGRECIMENTO

- *Doutor, como eu faço para emagrecer ?*  
- *Basta a senhora mover a cabeça da esquerda para direita e da direita para esquerda.*  
- *Quantas vezes, doutor ?*  
- *Todas as vezes que lhe oferecerem comida.*

Colaboração: Valdemar Cunha do Carmo - Botucatu-SP

## DEDINHO DE PROZA

Dois fazendeiros, um brasileiro e um argentino, se encontram e começam a conversar.

O argentino pergunta ao brasileiro:

- *Qual o tamanho da sua fazenda?*

E o brasileiro:

- *Para os padrões do Brasil é uma fazenda de um bom tamanho, são 300 alqueires. E a sua?*

- *Olha, eu saio da sede pela manhã com meu carro e na hora do almoço ainda não cheguei à metade dela!*

- *Sei... Eu também já tive um carro argentino.*

*É uma porcaria mesmo!*

Colaboração: Edna Mazur Mendes - Botucatu-SP

## ÊTA MINEIRIM

O mineirinho entra num boteco e vê anunciado acima do balcão:

Pinga..... R\$ 1,00

Cerveja ..... R\$ 2,50

Pão de queijo ..... R\$ 2,00

Sanduíche de galinha..... R\$ 3,00

Acariciar órgão sexual..... R\$ 5,00

Checando na carteira para não passar vergonha, ele vai até o balcão e chama uma das três garotas, que estão servindo bebidas nas mesas:

- *Ô moça, faiz favor...*

- *Sim?* - responde ela com um sorriso lindo - *Em que posso ajudar?*

- *É ocê que acaricia os órgão sexual dos frequêis?*

- *Sou eu mesma...* - responde ela, com voz “caliente” e um olhar bem sensual.

- *Então, ocê lava bem as mão, que eu quero um pão de queijo!*

Colaboração: Edna Mazur Mendes - Botucatu-SP

## INCENTIVO

Saiu de Florianópolis de carro para um passeio em Balneário Camboriú.

Depois de rodar cinqüenta quilômetros, Manoel ganhou coragem e botou a mão nas pernas da garota, ao que ela disse:

- *Se quiseres, podes ir mais longe.*

Animado, Manoel engatou a quinta e foi até Curitiba

Colaboração: Edna Mazur Mendes - Botucatu-SP

## Participem

ENVIE VOCÊ TAMBÉM SUAS PIADAS

Rua João de Campos, 48 - Caixa Postal, 112

CEP 18603-970 - Botucatu - SP

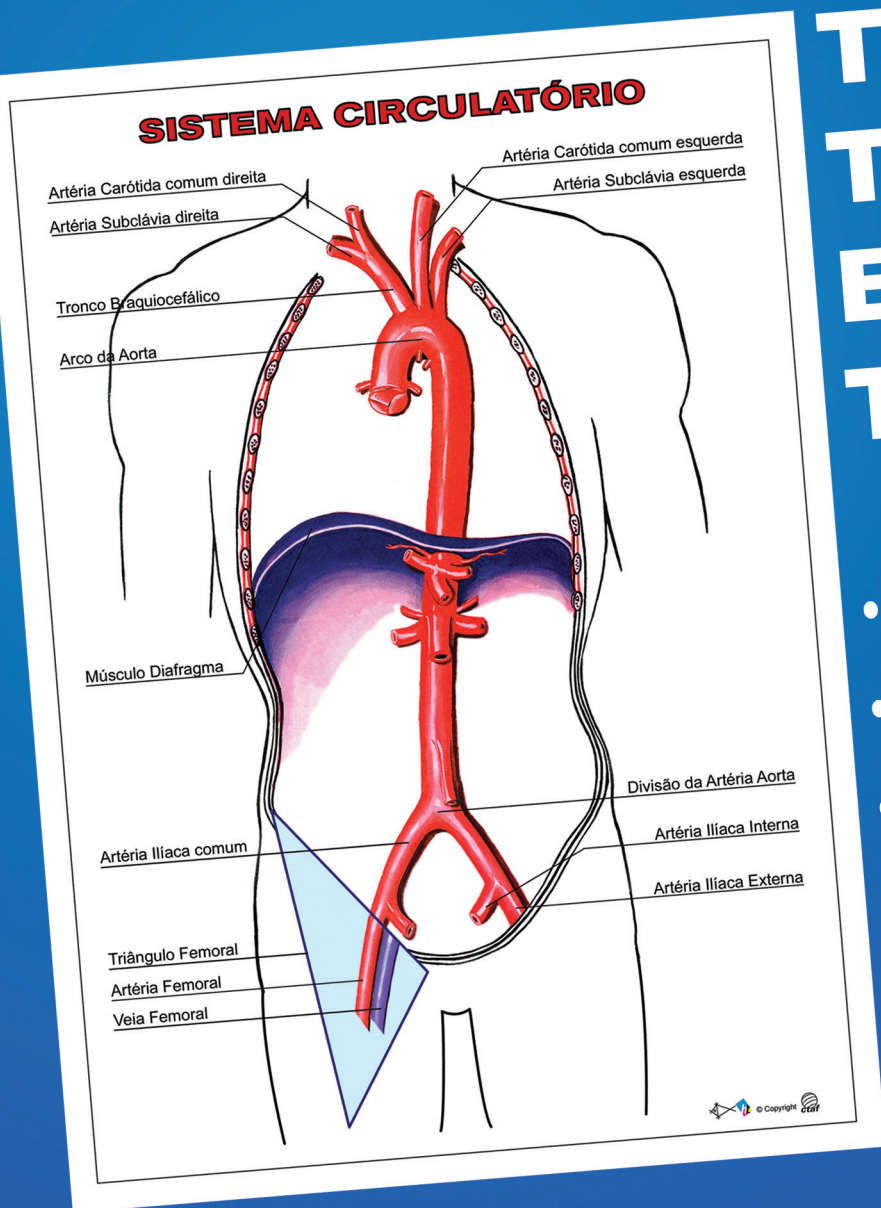
Fax para: (14) 3882-0595

Envie seus e-mails para: revista@ctaf.com.br

# MAPA DO SISTEMA CIRCULATÓRIO

**TENHA  
TAMBÉM  
EM SEU  
TANATÓRIO**

- 1,20 x 0,90m;
- Impresso em lona vinílica;
- totalmente lavável;
- principais pontos de injeção;
- principais artérias.



Ligue e peça já o seu:

**(14) 3882.0595**

e-mail: [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

por apenas

**R\$ 120,00**

+ despesa de envio



curso:

# **Cerimonial:** Celebração da Vida

\*Para a realização da segunda turma, é necessário ter o número mínimo de 20 participantes

**DATA 3ª TURMA\*:**  
**28 de maio de 2009**

**LOCAL:**  
**Sede da ABREDIF**  
Av. Paulista, 2006 - 9º andar  
conj. 903/904

**HORÁRIO:**  
Das 9h00 às 18h30

**VAGAS LIMITADAS**

**INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES**

(14) 3882-0595

[www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)

e-mail: [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

Realização



**SUCESSO**  
**2ª turma esgotada**  
**inscreva-se já para a 3ª turma**